
6 (192) 1990
ЭКО
ISSN 0131-7652
ИНФЛЯЦИЯ
НАЛОГ НА ФОНДЫ
ВОЙНА С БЕДНОСТЬЮ В США
ЕСЛИ ВАМ МЕШАЮТ ВЫСТУПАТЬ
ДЛЯ РАБОТАЮЩИХ У ДИСПЛЕЕВ
Безработица

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

На мой взгляд, вы недостаточно освещаете проблемы развития кооперации в нашей стране, а именно сейчас кооперации нужна помощь, прежде всего правовая и моральная. Так же не встречал до сих пор в журнале упоминания о системе НТТМ, в то время как все большее число специалистов практически всех отраслей промышленного производства принимают участие в работе центров этой системы. Думаю, им было бы интересно узнать о перспективах и условиях развития центров НТТМ.

В. Ю. ПОДШИВАЛОВ,
Шарья, Костромская обл.

Мой христианский долг — указать вам на кощунственный характер иллюстрации, помещенной на обложке ЭКО 12. 1989. Не забывайте, пожалуйста, в дальнейшем о религиозных чувствах верующих читателей журнала.

ДМИТРИЙ В., аспирант, Москва

Прошу опубликовать в журнале комментарий к Основам законодательства СССР и союзных республик об аренде и Закону о госпредприятии. Закон об аренде не дает четкого ответа на вопрос: каковы пути перехода на аренду предприятий при общественных организациях, определены ли отношения общественных организаций с бюджетом?

В. М. ЯРЫГИН, Салават

На правах давнего читателя ЭКО хотел бы сделать одно предложение, которое поможет нам, читателям, полнее использовать помещаемые в журнале материалы, продлить жизнь каждой ЭКО-книжке. Предлагаю печатать библиографические карточки всех важных статей, помещаемых в номере. На один лист плотной бумаги формата журнала войдет три почти стандартные карточки. Листы с карточками можно не сшивать, а просто прикладывать к журналу. В карточках, кроме выпускных данных, желательно поместить краткую аннотацию (реферат). Многим, я уверен, карточки очень бы пригодились для дальнейшей работы с материалами журнала. ЭКО с подобным приложением можно продавать дороже, чтобы журнал не остался в накладе.

С. Г. ПОТАПОВ, Барнаул

Сможет ли пакет законов о собственности, земле, аренде, кооперации, государственном предприятии и т. д. исключить из наших экономических, социальных и политических взаимоотношений противоречие интересов производителя и потребителя? В этих законах нет и намека на сближение подобных интересов, а это значит, что вновь будет благоденствовать тот, кто ближе расположен к месту распределения дефицитов. Ра́но или поздно это снова приведет к социальным катаклизмам.

А. С. СЕМЕНЮК,
Корсунь-Шевченковский

Думаю, журналу нужно смелее и резче проявлять свою позицию по животрепещущим аспектам экономики и нашего сегодняшнего дня. Где все-таки акценты ЭКО, его главная и приоритетная направленность? Плюрализм — это хорошо, но должен быть и стержень.

Э. КАСИМОВ,
Енакиево, Донецкая обл.

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

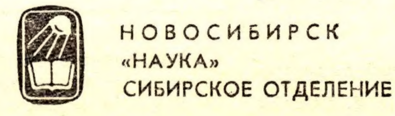


ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

6 (192) 1990



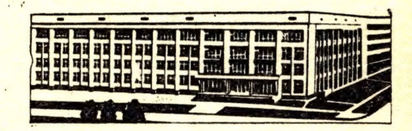
НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131—7652. Экономика и организация промышленного производства. 1990. № 6. 1—224.

Номер готовили:
Т. М. БОЙКО, Т. Р. БОЛДЫРЕВА
(и. о. ответственного секретаря),
Л. В. ДЬЯЧЕНКО, В. С. ЛАВРОВ,
М. Н. ЛЕВИНА, Н. К. МАКСИМОВА,
Л. Ф. РОМАНОВА, В. Г. РУБЕНЧИК,
Г. М. ЧЕВЕРДА, Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
Л. А. ЩЕРБАКОВА

Художники:
В. А. КРИВОБОКОВ, Л. М. ПЕТРУНЕВА



Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректор Н. В. МОЛИНА

Сдано в набор 12.02.90. Подписано к печати 4.04.90. МН-01039. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага книжно-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 14,11. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 165 000. Заказ 59. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Вопросы теории

ИНФЛЯЦИЯ

С. М. НИКИТИН,
доктор экономических наук,
Институт мировой экономики и
международных отношений АН СССР,
Москва

Инфляция — это обесценение бумажных денег. В рыночной экономике этот процесс связан с ростом цен; в командно-директивной экономике того типа, что сложилась в СССР, она вызывает еще и дефицит многих товаров.

В XIX в. инфляция обычно сопутствовала войнам: правительства воевавших государств с целью финансирования войны выпускали большие массы ничем не обеспеченных, не разменных на золото бумажных денег, что вело к резкому скачкообразному росту цен. В XX веке механизм инфляции изменился. Простая избыточная эмиссия бумажных денег перестала быть единственной и даже главной ее причиной. Одни факторы, вызывающие инфляцию, относятся к механизму денежного обращения, другие лежат на стороне производства и предложения товаров, их цен и издержек.

Важная причина инфляции — рост расходов государства. Расширяя функции регулирования, пытаясь смягчить социально-экономические трудности, увеличивая военные расходы, современное капиталистическое государство испытывает нехватку финансовых ресурсов. Дефицит государственного бюджета становится хроническим. Развитая система государственного регулирования кредитно-денежной системы призвана сдерживать избыточную массу бумажных денег. При дефиците госбюджета его инфляционное воздействие элиминируется путем финансирования дефицита, но не за счет дополнительной денежной эмиссии, а через привлечение сбережений населения, увеличения государственного долга. Руководство центральных банков относительно не зависит от правительств и поэтому может препятствовать избыточной эмиссии. Но в определенных условиях эти меры не срабатывают, денежные массы чрезмерно возрастают, неизбежно порождая рост цен. Наряду с этим западная кредитно-денежная система может способствовать инфляции через рост цен, обусловленный сферой производства и предложения товаров. В данном случае рост

цен предшествует увеличению бумажно-денежной массы; рост же последней выступает как реакция сложившегося в большинстве развитых стран гибкого кредитно-денежного механизма на увеличение спроса на деньги, в свою очередь вызванного повышением стоимости товарных сделок.

Эти два пути возникновения инфляции обозначены в западной литературе как «инфляция спроса» и «инфляция издержек». При полномасшабной инфляции они, как правило, переплетаются.

Интенсивность инфляционного процесса может быть разной. Бывает медленный, так называемый ползучий рост цен (порядка одного-нескольких процентов) и соответственно «ползучая» инфляция, и более быстрый рост —«галопирующая» инфляция. В развитых капиталистических странах бьют тревогу только во втором случае; «ползучая» же инфляция обычно рассматривается как элемент нормального развития экономики. В 50-х и примерно до середины 60-х годов рост цен во многих капиталистических странах был умеренным и не вызывал большого беспокойства государственных деятелей и экономистов. Но с середины 60-х и до начала 80-х годов он резко усилился, и инфляцию стали рассматривать как серьезную, а часто и основную опасность экономического развития.

Решающим толчком к полномасштабной инфляции послужил тогда скачкообразный рост мировых цен на сырье, особенно на энергоресурсы. Он послужил мощным катализатором инфляции во всех ведущих капиталистических странах. Далее сработал механизм спирали «заработная плата — цены». Рост цен на потребительские товары и услуги толкает к борьбе за повышение заработной платы; издержки производства растут; компании для сохранения рентабельности вынуждены повышать цены (причем нередко злоупотребляя этим). Рост цен вызывает новую волну повышения заработной платы, и спираль продолжает раскручиваться.

Государственное регулирование использовало два основных варианта. Первый — так называемая дефляционная политика — включает ограничение денежного спроса через кредитно-денежный и налоговый механизм (повышение процента за кредит, увеличение налоговых вычетов из доходов, ограничение роста денежной массы и пр.); второй — так называемая политика доходов — включает контроль над ценами и заработной платой (обычно допускается их повышение в заранее установленных пределах). Опыт 70-х годов свидетельствует о слабой результативности обоих методов, впрочем, не в последнюю очередь из-за непоследовательности в их использовании.

В итоге сложилось общее недовольство. Трудовое население выступало против инфляции потому, что она болезненно отражалась на их материальном положении. Но представители «большого бизнеса»

были озабочены не меньше, и на то у них были серьезные причины. «Галопирующая» инфляция с ее непредсказуемым ростом цен резко снижает возможность организации деятельности частных компаний. Внутрифирменное планирование, базирующееся на прогнозе изменений стоимостных элементов производства (цен, издержек и прибыли), оказывается крайне неэффективным при их резких колебаниях.

Антиинфляционные настроения способствовали приходу к власти консерваторов в ведущих капиталистических странах (правительства Тэтчер в Англии, администрации Рейгана в США и др.). И надо признать, что острота проблемы была снята; среднегодовой темп прироста цен снизился до приемлемого уровня. Решающую роль сыграло более жесткое ограничение денежного спроса при параллельном стимулировании частнопредпринимательского, прежде всего крупного производства, а также решительные меры по усилению конкуренции, в том числе и иностранной. В результате было ослаблено воздействие спирали «зарплата — цены» (рабочий класс вынужден был умерить свои требования). С другой стороны, правительствам удалось усилить привлечение свободных денежных средств населения и предпринимательства для неинфляционного финансирования дефицита государственного бюджета (расширение государственного долга). В некоторых странах, особенно в США, благоприятное влияние оказал большой приток иностранного капитала, заметно расширивший национальные рамки денежного рынка. К этому добавилось и снижение мировых цен на нефть и другие энергоресурсы.

ИНФЛЯЦИЯ В СССР: СХОДСТВО И ОТЛИЧИЯ

Почти все развитие советской экономики характеризуется инфляционными процессами. В мирной истории страны выделяются периоды как «ползучей» (среднегодовой темп прироста цен не превышает нескольких процентов), так и «галопирующей» инфляции (наиболее яркий пример — 30-е годы). Судя только по росту цен, нечто вроде «галопирующей» инфляции мы имели в 1987—1989 гг., причем ситуация ухудшалась с каждым годом.

Инфляция в СССР носит подавленный характер, т. е. выражается не только в росте цен, но и в дефиците многих товаров. В относительно благоприятных условиях «ползучей» инфляции дефицит одних товаров сочетается со значительным затовариванием другими; при «галопирующей» он распространяется на все большую часть товарной массы (что и происходило в 1987—1989 гг.).

За последнее время в печати и в отдельных выступлениях можно встретить следующие данные о темпе инфляции в СССР: в среднем за 11-ю пятилетку — 5,7 %, в 1986 г.— 6,2, 1987 г.— 7,3, 1988 г.— 8,4 %. Авторы уверяют, что они учитывают в этих цифрах не только рост потребительских цен, но и увеличение дефицита товаров и даже частично ухудшение их качества (см. Шмаров А., Кириченко Н. Инфляция, реформа розничных цен и народное благосостояние // Вопросы экономики. 1989. № 8. С. 28). Однако приведенные цифры вызывают серьезные сомнения хотя бы потому, что в СССР нет расчетов индексов потребительских и других цен, соответствующих международным стандартам.

В командно-директивной экономике сфера инфляции сужена (что, впрочем, отнюдь не уменьшает ее разрушительного характера). Наиболее сильное и подчас взрывоопасное проявление она находит в области наличного бумажно-денежного обращения, то есть на потребительском рынке. Сюда, с одной стороны, стекаются все доходы (прежде всего заработная плата населения), с другой — поступают товары и услуги, предназначенные для покрытия платежеспособного спроса.

Сфера безналичного оборота оказывает инфляционное влияние на сферу наличного оборота по двум основным каналам: через периодическое повышение оптовых цен, что по цепочке оказывает давление на потребительские цены, и путем проникновения безналичных денег в сферу наличного оборота, что расширяет избыточный объем бумажных денег.

До недавнего прошлого факторы «инфляции издержек» были отодвинуты у нас на задний план, чему служило жесткое лимитирование зарплаты (сдерживание ее роста ниже увеличения производительности труда). Подобных закономерностей в рыночной экономике нет: рост номинальной зарплаты, как правило, обгоняет повышение производительности труда. Но в условиях «галопирующей» инфляции этот разрыв увеличивается по сравнению с периодами «ползучих» ее форм. В долгосрочном же плане реальная заработная плата примерно соответствует росту производительности труда.

Однако решающее значение в инфляционных процессах советской экономики имели факторы, ведущие к превышению денежного спроса над товарным предложением, т. е. «инфляция спроса». Главная болевая точка здесь — чрезмерная эмиссия бумажных денег. В СССР она полностью находится в руках исполнительной власти, которая при необходимости финансировать те или иные программы может спокойно использовать печатный станок. Немалую лепту вносит и щедрое кредитование, часто принимающее форму либо безвозмездного, либо крайне дешевого дополнения к бюджетному финансированию. Третий фактор — гигантское отвлечение материальных ресурсов от насыще-

ния рынка (вроде долгостроев, растущих объемов незавершенного строительства и производства, чрезмерных запасов, не говоря уже об огромных потерях).

Ключевым звеном механизма инфляции в экономике СССР стало балансирование между объемом денежных доходов населения и фондом потребления. В случае относительного соблюдения этого баланса наблюдается «ползучая» инфляция. При его нарушении рост цен и дефицит резко обостряются. Важно, что подобное балансирование происходит между двумя постоянно сужающимися (относительно национального дохода, а иногда и абсолютно) фондами.

Фонд потребления, идущий на удовлетворение платежеспособных потребностей, занял в валовом национальном продукте СССР уникально низкую долю (по сопоставимым расчетам, 30—35 % против 60—65 % в ведущих капиталистических странах); примерно ту же долю — около одной трети — составил под воздействием описанного выше жесткого ограничения удельный вес заработной платы в национальном доходе. Для смягчения возникающих между этими двумя фондами диспропорций был создан и успешно функционировал (частично функционирует и теперь) своеобразный механизм «отсоса» лишних денег из обращения. Его важнейшими элементами стали система ценообразования на потребительские товары, включающая огромную величину налога с оборота, и накопление сбережений (в том числе не находящих товарного покрытия) в сберкассах.

В качестве причин «галопирующей» инфляции 1987—1989 гг. выступили одновременно и факторы, органичные для командно-директивной экономики, и факторы, связанные с переходными мерами. Прежде всего возник огромный дефицит государственного бюджета (в 1987 и 1988 г.— по 60 млрд руб., в 1989 г.— 92 млрд руб. против 20 млрд руб. в среднем за 1970—1985 гг.). Падение финансовой стабильности было обусловлено двумя моментами. Во-первых, за 1985—1989 гг. не произошло хотя бы смягчения опасных диспропорций в экономике страны (а без него все прочие меры, на наш взгляд, обречены на провал); в государственном бюджете росли расходы, питающие эту диспропорцию. Так, за 1989 г. было законсервировано крупных строек (в основном в сфере водоохранных проектов) на 24,2 млрд руб., но в этом же году начаты новые производственные стройки стоимостью в 59,1 млрд руб.

Во-вторых, нарушилось описанное выше балансирование между денежными доходами и фондом потребления. С одной стороны, разладился механизм «отсоса»: снизились поступления налога с оборота от реализации винно-водочных изделий, сократилось производство ряда важных потребительских товаров, уменьшился их импорт. С другой стороны, шло чрезмерное, т. е. не связанное с ростом товарной

массы, увеличение денежных доходов определенных групп населения и хозрасчетных фондов предприятий: были сняты прежние ограничения роста зарплаты, а также расширились каналы превращения безналичных денег в наличные. По оценкам Л. Брагинского, безналичный оборот составляет около 80 % общего денежного оборота страны. Примерно на 70 % он формируется за счет банковских кредитов (Огонек. 1989. № 42. С. 10). Эти цифры свидетельствуют, что «перелив» безналичных денег в наличные по своей инфляционной опасности сопоставим с избыточной денежной эмиссией, вызванной дефицитом государственного бюджета. К этому добавились и другие факторы: ускорилось вымывание дешевой продукции в номенклатуре предприятий, возникло «бегство от денег», увеличился вывоз дефицитных потребительских товаров за рубеж и пр.

АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРЫ

Для борьбы с инфляцией следует в первую очередь сократить и рационализировать расходную часть государственного бюджета. Один из решающих путей здесь — снижение производственных капиталовложений, прежде всего за счет гигантских строек тяжелой промышленности. Высвобожденные средства следует направить как на создание предприятий малых и средних размеров, так и на модернизацию и реконструкцию уже существующих производств. Крайне важно, чтобы огромные капиталовложения в сельское хозяйство были ориентированы на поддержку эффективных форм его ведения. Не менее важный путь рационализации расходной части бюджета — сокращение производства вооружения с переориентацией на гражданское производство, в первую очередь потребительских товаров.

Нужны и другие меры. Это рост импорта потребительских товаров; более гибкое использование государственного долга; отделение эмиссии бумажных денег от исполнительной власти; борьба с монополией в производстве и на рынке; использование в случае необходимости жестких мер финансового и кредитно-денежного контроля и т. д.

Важно понять, что цель антиинфляционной политики — не полное «замораживание» уровня цен (это и невозможно, и вредно), а хотя бы сохранение контроля над инфляцией, недопущение ее разрушительного разгула. К сожалению, нынешнюю борьбу государства с инфляцией никак нельзя назвать последовательной; более того, она грешит опасной противоречивостью, что может в конечном счете привести ее к полному провалу. Противоречивость особенно проявляется в выдви-

жении, параллельно с серией антиинфляционных мер, планов по повышению розничных цен на продовольствие. Подобный проект активно пропагандировался в 1987—1988 гг., был отложен и вновь намечается к осуществлению в начале 13-й пятилетки. Цель проекта чисто фискальная — за счет повышения цен полностью или хотя бы частично покрыть дефицит государственного бюджета. Правда, эту цель и авторы, и сторонники проекта тщательно скрывают; они предпочитают выдвигать другие доводы в его защиту. Среди них не только идеи об экономической целесообразности проекта (в чем можно усмотреть определенный резон, хотя, на наш взгляд, он все же недостаточно обоснован), но и доводы о положительном воздействии предлагаемых мер на жизненный уровень народа. Последние рассуждения явно отдают пропагандистским душком.

Напомним, что данный проект предполагает, во-первых, значительное повышение цен на продовольствие (в несколько раз), во-вторых, обещанная компенсация в виде доплат к зарплате предназначается лишь для низкооплачиваемых слоев населения; в-третьих, не предусматривается какая-либо компенсация за счет снижения цен на промышленные потребительские товары (да и возможности такой нет). Достаточно беглого взгляда на проект, чтобы понять, что он понизит жизненный уровень большой части населения страны, относимой к так называемым средне- и высокооплачиваемым слоям. Да и размер такого снижения тайны не составляет. Поскольку в проекте ставится четкая цель ликвидировать государственные дотации сельскому хозяйству, то размер последних (около 100 млрд руб. к началу 1990 г.) и равняется предполагаемому вычету. Вычет, прямо скажем, весьма заметный, к тому же разовый, то есть не предполагающий отрицательного воздействия дальнейшего инфляционного роста цен. Иногда в литературе говорят о полной компенсации. Но это чистая демагогия, поскольку тогда проект теряет смысл.

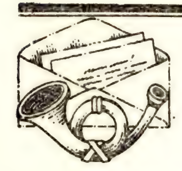
В защиту проекта выдвигаются три основных довода: он оправдывается соображениями социальной справедливости; он — необходимый этап (или жертва) на пути распространения в экономике рыночных отношений; он позволит решить проблему продовольственного дефицита в стране. Логика «социальных» доводов проста: поскольку высокооплачиваемые слои населения потребляют продовольствия больше, то тем самым они присваивают и больше сельскохозяйственных дотаций.

Резонно, однако, задать здесь несколько вопросов сторонникам удорожания продовольствия.

Первый вопрос — насколько «социально справедливо» путем повышения розничных цен на продовольствие перекладывать на население результаты многолетней бесхозяйственности (или, как при-

нято формулировать,— действия затратного механизма) в сфере производства, хранения и распределения продовольствия (плюс перераспределение средств из сельского хозяйства путем завышенных цен на поставляемую этой отрасли технику и другие средства производства)? Ведь именно по этой причине размер государственных дотаций сельскому хозяйству вырос за 20 лет более чем в 5 раз. И где гарантии, что это не послужит оправданием бесхозяйственности и индульгенцией на ее продолжение?

Второй вопрос — как обстоит дело с «социальной справедливостью» в свете обследований потребительских бюджетов? Последние свидетельствуют, что около 70 % работников, получающих у нас среднюю зарплату, еле-еле перебиваются от получки до получки. Да и может ли быть иначе, если, например, в Москве только на питание (построенное, кстати, рационально, без излишеств) семьи из трех человек требуется 200—250 руб. в месяц, то есть примерно вся средняя зарплата.



Из писем в редакцию

Цены всегда растут

Если проследить за динамикой цен в течение длительного времени, то отчетливо просматривается тенденция к их неуклонному росту. Она не исключает происходящих иногда на непродолжительное время понижений цен на те или иные виды материальных ценностей, но в целом кривая цен неизменно ползет вверх. В том же направлении изменяются цены на услуги.

На первый взгляд, это представляется парадоксальным. Развивается техника, технология, производительность труда растет буквально на глазах. Казалось бы, все должно становиться дешевле и дешевле. Ан нет! Все наоборот. В чем же дело?

Дилетанту трудно дать научное объяснение этому важному экономическому явлению, но у меня есть интуитивно найденная догадка. Думается, дело тут не в технике и ее развитии, а в другом. Дело в человеке — производителе и потребителе всех материальных ценностей и услуг.

С течением времени все дороже становится самый главный товар на свете — рабочая сила, а следовательно, дороже становится все, к чему прикасается человек, куда он вкладывает свою энергию, ум и смекалку. Иначе говоря, имеет место экономический закон неуклонного роста стоимости всего, что необходимо человеку в силу роста его потребностей. В этом, как мне представляется, и кроется разгадка вышеуказанного парадокса. Очень хотелось бы услышать мнение по этому поводу компетентных экономистов.

Г. Н. КАЦМАН, Ленинград

Третий вопрос — как быть с тем фактом, что в соответствии с международной практикой измерений продовольствие в СССР крайне дорогое? В качестве показателя здесь выступает время, которое необходимо проработать при средней зарплате, чтобы купить определенное количество тех или иных продуктов. По подсчетам, в нашей стране работник со средней зарплатой для приобретения 1 кг картофеля должен отработать в 2,9 раз больше времени, чем работник со средней зарплатой в США, в 4,8 раза — чем в Канаде, в 2,2 раза — чем в ФРГ, в 1,2 — чем в Японии; для покупки 1 кг масла — в 4,8 раз больше, чем в США, и в 4 раза — чем в ФРГ; для покупки 1 л молока — в 3,1 раза больше, чем в США, в 2,6 раза — чем в Канаде, в 2,9 раза — чем в ФРГ, и в 1,4 раза — чем в Японии и т. д. Даже для покупки 1 кг хлеба у нас надо отработать примерно столько же времени, сколько в США, ФРГ и Японии, но в 2,3 раза больше, чем в Канаде. Приведенные сопоставления построены при самых благоприятных округлениях и «скидках» в пользу СССР:

Товарный рынок один не бывает

Почти все публикации и выступления экономистов и публицистов опираются на коллективную собственность: аренда, народное предприятие и т. д. При этом данный вид собственности рассматривается чуть ли не как лекарство от всех наших болезней. Однако, несмотря на достоинства коллективной собственности, существует немаловажный фактор, ставящий под сомнение целесообразность широкого ее внедрения.

Создание товарного рынка неизбежно приведет к появлению рынка труда и пусть небольшой, но реальной армии безработных, так как при переходе к экономическим методам хозяйствования предприятия начнут избавляться от лишних работников. Не будет заинтересованности и в создании новых рабочих мест.

Сейчас большая часть оборудования эксплуатируется после второго, третьего, а то и четвертого капитального ремонта. Средний уровень квалификации рабочих намного ниже, чем в развитых странах. Поэтому через некоторое время, когда будут исчерпаны существующие резервы, коллективная собственность станет еще большим тормозом для перехода предприятий к новейшим технологиям, к высокопроизводительному оборудованию.

Работая в недалеком прошлом в одной из наладочных организаций по внедрению станков с ЧПУ, я бывал на многих преприятиях европейской части СССР. Там я видел, как относились рабочие к новому оборудованию, если чувствовали, что его внедрение угрожает заработкам. Дело доходило до откровенной порчи.

При переходе предприятий на новейшие технологии многим рабочим придется переучиваться. Но ведь новое оборудование требует не только высокой квалификации работников, оно еще и высвобождает большое их число из процесса производства. А если учесть,

во-первых, учитываются только государственные розничные цены, во-вторых, не взяты в расчет качественные различия продуктов.

Сторонники повышения продовольственных цен подчас ссылаются на расширение рыночных отношений. Однако и по сути, и по форме эта акция ничем не отличается от предшествующих повышений цен на потребительские товары (которые, кстати, не связывались с каким-либо новым хозяйственным механизмом). Мы будем иметь обычное повышение, спущенное в приказной форме сверху в условиях все той же командно-директивной экономики. Если обратиться к зарубежному опыту, то сходное повышение (при сходных же доводах) было проведено в Польше в середине 80-х годов. Результаты и в экономическом, и социальном плане оказались крайне негативными и во многом предопределили резкое падение престижа тогдашнего коммунистического руководства страны.

Что касается довода о ликвидации дефицита продовольствия с помощью повышения цен, то он выглядит на первый взгляд соблазнительным. В соответствии с ним установится так называемая цена равновесия (цена, при которой спрос и предложение на тот или иной товар уравновешиваются), и таким образом автоматически исчезнет дефицит. На наш взгляд, подобная логика дефектна. Цена равновесия действительно может вести к динамическому уравниванию спроса и предложения, а следовательно, к ликвидации дефицита, но лишь в условиях рыночного хозяйства. Только тогда она стимулирует рост предложения и, соответственно, производство вздорожавшего

что у нас почти половина промышленных рабочих занята различными видами ручного труда, а тяжелым физическим — 15 %, то понятно, что работники предприятия, находящегося в коллективной собственности, будут всячески препятствовать внедрению новой техники. В чем же выход? А выход, по-моему, довольно прост. Социализм, согласно классикам, основывается на обобществлении средств производства или, если хотите, на общенародной собственности. Думается, не будет большим противоречием социализму, если на базе существующих государственных предприятий будут созданы акционерные предприятия со смешанной формой собственности. Контрольный пакет акций таких предприятий должен принадлежать местным Советам, остальными акционерами пусть будут банки (кроме Госбанка СССР), различные общества и даже частные лица. В результате будет прямая заинтересованность местных Советов в эффективной работе предприятий, у которых появятся средства для переподготовки кадров, создания новых (мелких) предприятий, решения социальных вопросов. Будет также и контроль народа через своих депутатов за использованием средств. В коллективную собственность целесообразно отдавать предприятия с общей численностью работающих 300—500 человек.

М. Е. СТЕПАНОВ, Ростов-на-Дону

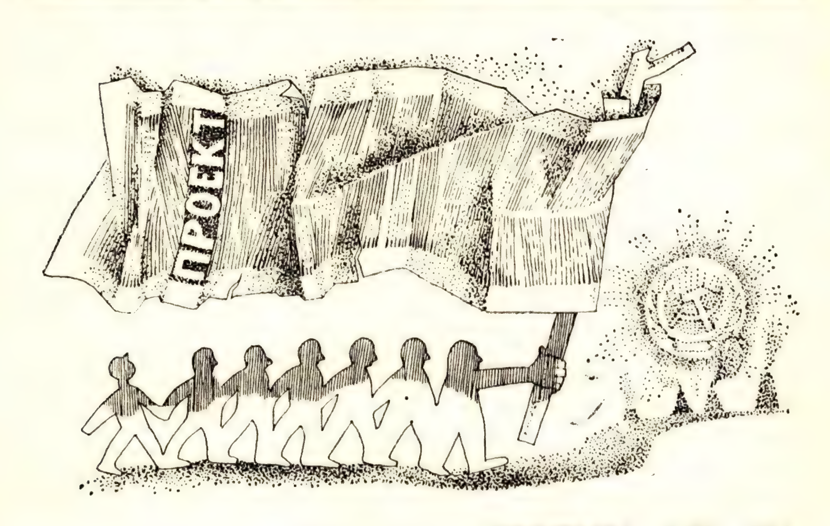
товара и одновременно уменьшает спрос на него. Но даже в условиях рыночного хозяйства ликвидация дефицита с помощью механизма цены равновесия не всегда происходит просто и гладко; возникают осложняющие обстоятельства, например, в связи с монопольным положением производителей отдельных товаров. Первые попытки предоставить хозяйственную самостоятельность предприятиям в нашей стране способствовали проявлению законов монопольного рынка. В его условиях монополист (а таково большинство наших предприятий) устанавливает свою цену равновесия с помощью двух мер: повышения цен и сокращения производства. Этим отчасти объясняется увеличение и цен, и дефицита в 1988—1989 гг.

Что же касается командно-директивной экономики, то здесь действие механизма уравновешивания будет весьма ограниченным, а в некоторых сферах, и в первую очередь в производстве продовольствия, и вовсе слабым. Рост цен не влияет на производство, где действуют мощные нерыночные силы, а лишь ограничивает потребление вздорожавшего товара. Не случайно проведенные в прошлом повышения и закупочных, и розничных цен либо вообще не сказывались на дефиците, либо проявлялись временно и непрочно. Например, по всем международным стандартам в нашей стране крайне дороги фрукты. Тем не менее мы имеем устойчивый их дефицит.

Как видим, предлагаемое повышение продовольственных цен не обещает радужных перспектив, зато оно неминуемо поведет к резкому усилению инфляции. В этом главная опасность.

Сегодня единственным «якорем», сдерживающим инфляцию в СССР, остаются продовольственные цены госторговли (они же — единственный гарант прожиточного минимума). В случае ликвидации этого «якоря» ничего хорошего ждать не приходится. Цены на основные продукты питания вырастут на десятки, а возможно и сотни процентов, и в результате компенсаций в экономику будут дополнительно брошены новые миллиарды рублей.

А хозяйственные органы не имеют опыта борьбы с инфляцией. Из-за отказа от денежной реформы в экономике не только будут существовать, но и далее накачиваться лишние бумажные деньги (хотя бы из сферы безналичного оборота). Если цены колхозного рынка и кооперативной торговли отреагируют на повышение продовольственных цен госторговли как прежде — т. е. подскочат в той же пропорции или выше, то цены госторговли опять окажутся ниже рыночных и все вернется на круги своя, только в измененном масштабе. Цены начнут давить на зарплату, зарплата на цены; в итоге можно ожидать ускоренного разворота спирали «зарплата — цены». Директивное повышение розничных цен на продовольствие сведет на нет борьбу с инфляцией и усугубит ситуацию в стране.



СКОЛЬКО ЖЕ ИХ, ЛИШЕННЫХ РАБОТЫ В СССР?

Что мы знали о безработице в нашей стране совсем недавно? Только то, что этот феномен мира капитала у нас «ликвидирован полностью и окончательно» в 1930 г. Это преподносилось как одно из главнейших достижений социализма. Само понятие «безработица» исчезло из экономических словарей. Еще в 1987 г. глава нашего государства утверждал, что мы не знаем этого зла вот уже 50 лет. А Международная организация труда прогнозировала появление безработицы в СССР только в 1990 г. и называла ее «размер»— 600 тыс. человек.

Сейчас мало кого нужно убеждать в том, что безработица в СССР — не альтернатива существующей модели занятости, а ее элемент (возможно, неотъемлемый). В научных журналах и средствах массовой информации обсуждаются способы смягчить ее последствия как для безработ-

ных, так и общества в целом. А то, что они могут быть крайне серьезными, показывают многие современные события, в частности ферганские.

Как же определить уровень безработицы в СССР? До сих пор статистика безработицы отсутствовала.

Но зарубежные ученые давно подчеркивали сходство советского рынка труда и рынков капиталистических стран, обращали внимание, что в СССР имеются лица, которых статистика западных стран зачисляет в разряд безработных. В то же время советские специалисты по экономике труда собирают и публикуют данные о коэффициентах текучести кадров, увольнениях, перерывах в работе. На их основе советологи оценивали масштаб безработицы в Советском Союзе. Приведем результаты расчетов И. Адирима, опубликованные в американском журнале «Советские исследования» (1989. № 3). Здесь есть над чем подумать.

БЕЗРАБОТНЫЕ: КТО И ГДЕ?

И. Адирим исходит из того, что безработица — это ситуация, когда люди по Конституции имеют право на работу, а фактически ее не получают. При том, что они либо хотят работать сами, либо государственные органы считают их участие в общественном производстве не только полезным, но и необходимым. По его оценкам, в СССР в 1985 г. было около 8,4 млн безработных (6,2 % общего числа занятых в экономике).

При этом открытая безработица, когда люди вообще не имеют никакой работы, охватила 5,6 млн человек (4,3 %), среди них временно безработных было 2,1 млн (1,8 %), в том числе 1,25 млн меняющих работу и 830 тыс.— молодежь, ищущая ее. Эти цифры не вполне адекватно отражают ситуацию в сфере занятости — ведь наличие работы не равнозначно гарантии права на труд. В Советском Союзе человек зачастую получает рабочее место, но не ту работу, а значит, и не ту зарплату, на которую рассчитывает. Налицо — скрытая безработица.

По оценке Института социологических исследований, 25 млн человек ежегодно меняют работу (временно безработные). Фактически лишь 60 % из них действительно меняют ее. Остальные — это, как правило, молодые люди,

впервые устраивающиеся на работу. Перерыв в занятости и поиски работы длятся в среднем 28—30 дней, поэтому временную безработицу можно оценить достаточно надежно. Советологи отмечают специфически советский феномен, когда люди «бегают с работы на работу» в поисках более высоких заработков.

Нередко люди получают столь мизерную зарплату, что вынуждены искать дополнительный заработок. Таких 33—38 млн человек, в том числе в РСФСР — 16 млн. В той мере, в какой желание этих людей не удовлетворяется, можно говорить о непрямой безработице. В целом горожан, которые хотели бы иметь дополнительный заработок, было 23 млн человек (27 % занятых), пенсионеров, желающих работать,— 10—15 млн человек.

Региональная безработица официально признана в СССР. Опубликованные в советской печати разрозненные данные позволяют оценить ее по республикам (см. табл.) В 1986 г. 36 % всех незанятых в общественном производстве Таджикистана лиц трудоспособного возраста заявили, что желали бы работать. Следовательно, их можно рассмат-

Региональная безработица в 1985 г.

Регион	Доля населения в трудоспособном возрасте, не занятого в общественном производстве, %	Среднегодовые темпы прироста за 1976—1985 гг., %		Уровень региональной безработицы	
		населения в трудоспособном возрасте	числа занятых	тыс. человек	% от числа занятых
СССР в целом	10,6	0,8	1,1	1647	1,1
РСФСР	8,2	0,7	0,9	—	—
Прибалтика	5,3	0,5	1,0	—	—
Молдавия	11,5	0,8	0,8	83	3,8
Центральная Азия	18,0	2,4	2,4	1210	7,3
В том числе:					
Узбекистан	21,4	3,5	3,0	533	9,0
Казахстан	13,5	1,2	1,8	352	5,2
Киргизия	15,0	1,9	2,3	84	5,8
Таджикистан	27,7	3,4	2,9	170	12,6
Туркмения	15,7	3,2	2,9	71	6,2
Закавказье	14,5	2,0	2,4	354	5,6
В том числе:					
Грузия	9,3	1,0	1,8	84	3,4
Азербайджан	21,3	2,7	2,8	213	9,0
Армения	10,7	2,8	2,8	57	4,0



ривать в качестве безработных. Здесь одна из наиболее высоких долей занятых в подсобном и домашнем хозяйстве среди республик. За 1975—1985 гг. она выросла с 20 до 25 %, в сельской местности превышает 33 %.

Положение на рынке труда в Таджикистане становится все более серьезным, темп прироста наличной рабочей силы (имеются в виду лица трудоспособного возраста) превышает темп прироста рабочих мест. За 1981—1985 гг. численность трудоспособных граждан в республике увеличилась на 17 %, а занятых в общественном производстве и учащихся — только на 13,7 %. Лишь половина выпускников школ имеет шанс найти работу. Причем в основном это молодые люди, а девушки сразу начинают заниматься домашним хозяйством. Из общего числа неработающих 23 % проживают в городах и 77 % — в сельской местности. Налицо — сельское перенаселение. В некоторых районах в подсобном и домашнем хозяйстве занята почти половина рабочей силы.

В Узбекистане в 1987 г. более 1,1 млн женщин было не занято в общественном секторе (или 83 % лиц этой категории). А совокупные «свободные» ресурсы рабочей силы приблизились к 1,4 млн (около половины из них — молодые люди в возрасте 16—29 лет). Сколько из них следует рассматривать как безработных? Прежде всего нужно исключить матерей с маленькими детьми (680 тыс.). Опросы показали, что более 80 % домашних хозяек хотели бы работать. Это означает, что возможное число безработных в Узбекистане составляло около 40 % не вовлеченных в общественный сектор, а в некоторых районах — и 50 %. Особенно высока безработица в Кашкадаре, Ташкенте, Фергане, Андижане и Джизаке, Самаркандской и Хорезмской областях.

Как показали опросы, в 1986 г. в Азербайджане две трети занятых в индивидуальном секторе (84,5 % мужчин и

65,6 % женщин) выразили желание получить работу. Это позволяет оценить число безработных в 167 тыс. По оценке заместителя министра образования Азербайджана, 14 тыс. учителей в республике ищут работу. Лишь в Баку около 8 тыс. учителей не работали по специальности, а 3,6 тыс. из них вообще не имели работы. «Многих трагедий удалось бы избежать, если бы в Баку не было так много людей, которым некуда себя деть»,— писала советская пресса в 1986 г.

Центральную роль в расчете показателей таблицы играет оценка доли «избытка» работников (33 %). Эта оценка основана на результатах предыдущих вычислений уровня безработицы по Таджикистану (161 тыс.) и Узбекистану (536 тыс.). По отношению к оценке «свободной» рабочей силы эти величины составляют 31 и 34 % соответственно. Такая же доля предполагалась для вычислений и по другим республикам. Полученные таким образом результаты отличаются от опубликованных в советской печати — региональная безработица в Таджикистане и Азербайджане, ви-



димо, несколько переоценивается, а в Туркмении и Молдавии — недооценивается.

Симптомы существования локализованной безработицы (в малых городах или как результат неблагоприятных условий работы) многочисленны даже в регионах, страдающих от дефицита рабочей силы. Непосредственно определить ее величину не представляется возможным. Если же предположить, что она составляет треть от полученных оценок «свободных» ресурсов рабочей силы (что вполне вероятно), тогда получим уровень локализованной безработицы в 1,8 млн (1,7 % всех занятых), в том числе в РСФСР — 955 тыс. (1,3 %), на Украине — 736 тыс. (3 %), в Белоруссии — 97 тыс. (1,9 %), в Прибалтике — 12 тыс. человек (0,3 %).

Оценки по скрытой безработице приведены только для Средней Азии и Казахстана — 2,8 млн человек.

В 1986 г. в Таджикистане в среднем 11 % здоровых колхозников, а по некоторым районам — до 30 %, не работали в общественном секторе экономики ни дня. Усилия за-



нять людей становятся тормозом для технического прогресса и роста производительности труда: если интенсивность труда в хлопководстве возрастет до уровня, предписанного действующими нормами, от 50 до 70 тыс. занятых в этой сфере деятельности должны будут искать для себя другое место работы.

Если предположить, что производительность труда в Средней Азии и Казахстане росла за период 1971—1985 гг. тем же темпом, что и в целом по стране, то сельскому хозяйству здесь понадобилось бы на 1,4 млн рабочих меньше, чем в 1985 г. Аналогичные вычисления для промышленности в целом дают цифру в 470 тыс. «лишних» людей, или 23 % совокупной рабочей силы отрасли. Если использовать ту же пропорцию для транспорта и связи, строительства, материально-технического снабжения, мы получим еще 960 тыс. человек. Для всей сферы материального производства этого региона на основе таких оценок можно получить, что скрыто в 2,3 раза больше людей, чем указано в цифрах региональной безработицы. Откуда ясно, как в последние годы решали ее проблемы: на производстве держали «лишних» людей и ту же зарплату распределяли среди большего числа лиц.

Заметны также и симптомы непрямой безработицы. Для ее оценки можно использовать результаты социологического опроса, опубликованные в 1987 г. Он показывает, что 17 % опрошенных в городах Сибири имеют дополнительную оплачиваемую работу и еще 27 % хотели бы ее иметь. И это в Сибири с ее острым дефицитом рабочей силы, где рабочие получают относительно высокую заработную плату. В других регионах страны дополнительную работу имеет меньший процент людей. И тем не менее, если воспользоваться «сибирским процентом» (27 %), без анализа его репрезентативности, можно выявить 23 млн человек, желающих работать дополнительно, и эта цифра вряд ли будет завышенной.

Желание пенсионеров работать огромно; столь же огромно желание домашних хозяек, студентов и даже старшеклассников. Советская пресса начала смотреть на них как на трудовые резервы. Следовательно, страна имеет потенциальные трудовые ресурсы — около 33—38 млн человек, которые могут работать, если им позволят обстоятельства.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О ТЕНДЕНЦИЯХ

В 1986—1987 гг. темп роста региональной и скрытой безработицы, по всей видимости, упал. Вероятнее всего, произошло даже некоторое ослабление временной, локализованной и непрямой безработицы. Однако, несмотря на многочисленные республиканские программы использования «свободных» трудовых ресурсов, существующие тенденции в региональной безработице изменить не удалось — помешала скрытая безработица, уменьшению которой, в свою очередь, препятствовала региональная безработица. Все это отразилось в противоречии между полной занятостью и эффективной занятостью, обострившемся в последнее время, что было результатом реформы заработной платы.

В заключение — несколько предостерегающих замечаний.

Автор более-менее уверен в численности временно безработных, уровне региональной безработицы. Данные по локализованной и скрытой безработице менее надежны, но возможная ошибка может составлять лишь сотни тысяч. Поэтому спорным вопросом может быть лишь — составляет ли безработица в СССР 8,2, 8,8 или даже 9 млн человек? К тому же автор использует различные советские источники, и каковы бы ни были методы оценки, они дают близкие результаты.

Существует мнение, что вопрос об уровне «безработицы» в стране бессодержателен, так как безработица — фактически неопределимое понятие. Почти неуловимо полная безработица отличается от частичной; последнюю, в свою очередь, трудно отделить от сезонной и т. д. Да разве многие советские рабочие, которые не делают почти ничего в течение целого рабочего дня, не получают фактически пособие по безработице в скрытой форме?! Далее, безработица есть только разница между наличной «рабочей силой» и занятостью. Первое из этих понятий столь же туманно, как и «желание иметь дополнительный заработок», «найти работу» и прочие трудно измеримые и формализуемые понятия. Так что нельзя, видимо, абсолютизировать результаты описанного исследования. Его следует

рассматривать лишь как одну из первых попыток оценить масштаб явления.

Возникает сомнение и в том, насколько эти цифры сопоставимы с данными по западным странам. Принципы классификации людей в качестве безработных отличаются от принятых на Западе. Поэтому интересным дополнением к описанным выше результатам оценки безработицы в СССР на основе публикаций в советской печати может служить первое прямое исследование этого феномена, проведенное американским национальным бюро по изучению общественного мнения. В 1983 г. это бюро обратилось к 2793 советским эмигрантам, выбранным соответствующим образом из 33 тыс. бывших наших соотечественников, уехавших в США из средних и крупных городов.

Исследование оценило (снизу) величину безработицы в СССР в середине 70-х в 1,2 % (учитывались перерывы в работе в месяц и более). В этот период времени сопоставимая безработица была примерно такой же в ФРГ и Японии и заметно больше в США. Расхождение с вышеприведенной оценкой значительно. Но ведь и учитывались только одна «статья» безработицы, и только особый контингент лиц, явно не совпадающий со всем населением страны.

Исследование показало влияние особенностей советского рынка труда на структуру безработицы. Особенно серьезные различия между США и нашей страной:

- более высокая доля безработных в СССР среди лиц с высшим образованием;
- более низкая трудовая мобильность женщин.

Как и в США, в нашей стране (несмотря на специальные меры) безработных среди молодых сравнительно больше.

Публикацию подготовил В. БУСЫГИН

Рис. Н. ОЛЕШКО

ЭКЗАМЕН НА ЧИН

А. В. СТРЫГИН,
кандидат экономических наук,
Московский институт управления



Из 240 управленческих школ во Франции Национальная школа администрации — заведение весьма закрытое. Основанная сразу после Второй мировой войны, Ecole Nationale d'Administration (ENA) должна была готовить государственных функционеров.

Сегодняшние выпускники ЭНА ориентированы на работу в подразделениях (а по нашей терминологии —«в аппарате») государственного и региональных советов, административного трибунала, различных инспекционных органах, консульских и экономических службах французских посольств, а также в органах общественного управления. То обстоятельство, что дипломы ЭНА получили и предыдущий президент республики В. Жискар д'Эстен, и нынешний мэр Парижа Ж. Ширак, и премьер-министр М. Рокар, а также ряд других политических лидеров, говорит о том, что диплом школы открывает неограниченные возможности для карьеры — в здоровом понимании этого слова. Конкурс сюда — не менее 50—60 претендентов на место.

Выдержавшие конкурс счастливчики попадают сразу не в учебные аудитории, а... на годичную стажировку — не менее полугода в префектурах метропо-

лий и заокеанских департаментах, в мэриях городов, аппаратах генеральных и региональных советов. А те, кого привлекает внешнеполитическая или внешнеэкономическая деятельность, стажируются в одном из посольств Франции, а также в аппаратах французских миссий европейского и американского зданий ООН или секретариате ЕЭС в Брюсселе. Вторая часть стажировки проходит в аппаратах управления крупных фирм и предприятий, не только французских, но и стран ЕЭС, в США, Канаде, Японии, Гонконге и Сингапуре. Главная ее цель — выработка у учащихся высокого уровня личной ответственности в повседневной деятельности. А это достигается всем комплексом педагогических принципов, заложенных в систему «стажер — руководитель».

Каждый стажер до 20 % рабочего времени использует на контакты со своим руководителем, консультации с ним. В прямые задачи руководителя, помимо постоянных консультаций (нет надобности замечать, что руководителем является функционер высшего управленческого ранга, длительно работающий в данной организации, сам зачастую «энарк»), входит и создание благоприятных условий для быстрейшей адаптации стажера на его рабочем месте. Руководитель выступает также своего рода гидом-помощником, ориентирующим стажера в поиске необходимой информации. До 1986 г. основной крен делали на административную сторону образования, теперь расширена «производственная» часть. Неизменным остается одно: шеф не «экскурсовод» стажера, а такой же сотрудник, как и те, с кем практикант ежедневно связан общими целями и задачами.

С изменением социально-политической ориентации правительства меняются и методы управления. Эта нехитрая аксиома заложена в основу всего годичного стажа: за это время можно во всей полноте прочувствовать взаимоотношения в конкретной административной структуре, понять ее организацию. У стажера появляется блестящая возможность не только разобраться самому во всех тонкостях управленческой технологии, почувствовать подлинный статус отдельных лиц, наделенных властью, вникнуть в суть системы государственной власти, но и завязать личные знакомства, установить дружеские контакты с теми людьми, с которыми в дальнейшем «энарка» сведет «карточный расклад» карьерных перемещений.

Если стажировка проходит в префектуре, то стажер должен увидеть, что вся «работа на местах» происходит не в кабинетах, а в живом общении. Практикант уясняет причины критики и правительства, и местных властей, а заодно слышит «народные предложения» по изменению стиля, методов работы или структуры местных органов управления. Пребывание на секретарских

должностях или в роли атташе посольского, консульского или экономического аппарата дипломатических служб предоставляет стажеру возможность познать «внешеполитическую кухню», ознакомиться со спецификой жизни и работы этих довольно закрытых учреждений. С начала 80-х годов в ЭНА определилось еще одно направление стажировки: работа в аппарате муниципальных и коммунальных органов территориального управления, предоставляющая хорошую возможность не только вникнуть в функционирование выборных органов, но и получить навыки делового общения между депутатами и государственным аппаратом.

«Производственная практика» (наверное, так можно назвать вторую половину стажировки «энарков») проходит на государственных предприятиях и в частных фирмах, чтобы стажер мог увидеть принципиальные различия в управлении ими. Если до 1986 г. она ограничивалась десятинедельным сроком, то сегодня может продолжаться до 5—6 месяцев. При этом изменяется сущность стажировки. При планомерной экономической децентрализации меняются и управленческие отношения на производстве, и с ними невозможно серьезно ознакомиться в сжатые сроки. Более того, они чаще всего требуют нетрадиционных методов изучения. Одним из них стало назначение стажеров на так называемые «открытые должности»— административные посты, требующие предельной открытости во взаимоотношениях с подчиненными и клиентурой, личной инициативы и обширных контактов с персоналом. Продолжительность работы на «открытых» постах составляет 2—3 недели — срок вполне достаточный для выявления деловых качеств стажера.

Прошедшие годичную стажировку и накопившие немалый управленческий и административный опыт учащиеся возвращаются в стены ЭНА, где им предстоит на протяжении второго, заключительного года обучения делить учебное время между лекциями и семинарами (здесь они работают группами не более 8—10 человек), а также занятиями в лингафонных кабинетах, спортивных залах и библиотеке. Несколько слов о последней. В школьном книгохранилище, доступ к которому свободен для всех учащихся, сосредоточены не только учебники и монографии по проблемам современного общественно-политического устройства, социально-экономическим и управленческим отношениям, но и большой объем мировой периодики. Ежегодно сюда поступает до 600 различных газет и журналов со всех стран мира. Например, «энарки» имеют возможность знакомиться и с публикациями «Правды», «Экономической» и «Литературной» газет а также журналов «Новый мир» и «Крокодил». Довольно-таки продуманный набор: от офици-

ального партийного органа — до остросатирической публицистики.

Вот пять основных дисциплин второго года обучения. Это редактирование юридических текстов; теория и практика международных отношений; курс экономики, раскрывающий проблемы макроэкономического характера, вырабатывающий умение пользоваться хозяйственной информацией для принятия управленческого решения, раскрывающий тенденции социальных отношений на предприятиях. Немалый интерес представляют курсы научно-технического прогресса и управления. В рамках последней дисциплины учащиеся знакомятся с тонкостями бухгалтерского учета и счетоводства (Франция уже не первое десятилетие держит первенство по уровню организации этой мудреной науки), технологией управленческого контроля, финансирования, изучают приемы и методы социальной психологии, менеджмента, а также учатся пользоваться микрокомпьютерной вычислительной техникой, вызвавшей революцию в делопроизводстве и документоведении.

Традиционное во всех учебных центрах чередование лекционных и лабораторных занятий (которые ведут приглашенные педагоги из наиболее авторитетных вузов) дополняют деловые игры, организуемые администрацией ЭНА конференции, круглые столы с участием представителей делового, юридического и административного мира. Цель таких занятий — погружение учащихся в суть стоящих перед обществом проблем и приобретение навыков коллективного поиска ответов на них.

Что касается занятий языками (а их по программе необходимо знать два — английский обязательно и второй по выбору), то здесь учащимся предоставлены прекрасно оборудованные лингафонные кабинеты, ориентирующие в первую очередь на самостоятельную работу. В школе одновременно изучают 14 живых языков. Русский ежегодно осваивают 5—7 человек. Все служащие правительственных учреждений изучали тонкости английского здесь, в ЭНА.

Быстро проходят два года. И вот перед выпускниками итоговый лист: перечень 85—86 (больше, чем учащихся) мест будущей работы, предоставляемых государством профессионально подготовленным администраторам-управленцам. Принцип выбора — добровольность. Но обязательное условие — гарантия занятия (пусть даже на самой нижней ступени иерархической лестницы) вакансии в системе государственного управления. Всего за сорокалетнюю историю ЭНА школа выпустила около 4,5 тыс. «энарков». Не так уж много. Но причина не в элитарности заведения, а в реальных государственных потребностях. «Энарк» занимает место естественно выбывающего с возрастом чиновника.

ТОЛК ПОВЫШЕННОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

А. Н. НИКОЛАЕВ,
заместитель председателя Госснаба СССР,
Москва

Осенью 1989 г. в здании Госснаба в Орликовом переулке обсуждали анекдотическое событие. На коллегию комитета был вызван для утверждения в должности председателя Главснаба Марийской АССР некто Корев. По прибытии в столицу Корев исчез, на коллегию не явился. Чего только не передумали, пока его искали. Наконец, на третий день он был обнаружен в гостинице «в состоянии сильнейшего алкогольного опьянения».

Не выходит из памяти сей случай. А ведь это не случай. Номенклатурно-блатная система подбора специалистов плюс отсутствие критериев отбора руководителей плюс многолетнее отсутствие гласности. В США опоздавший на работу на 6 минут знает, что должен отработать дополнительно один час. А что знает у нас секретарша, опоздавшая с обеда на час, или начальник отдела, опоздавший с решением вопроса на три дня? Знает, что ничего не будет — пожурят, и все. Можно работать и так, и эдак, личные результаты работников снабжения никак не связаны с успешностью их карьеры.

О чем бы мы сегодня ни говорили и что бы ни обсуждали — проблемы оптовой торговли, ресурсосбережения, механизации транспортно-складских операций — в конце концов мы выходим на кадровые вопросы. Личные дела в отделах кадров занимают длинные ряды шкафов и сейфов — а реального резерва кадров нет. И думаю, проблема эта — не только Госснаба. А ведь успех дела, как утверждают специалисты по управлению, на 30—80 % зависит от личности руководителя.

НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ — ФИКЦИЯ!

Из 400 тысяч работающих в системе Госснаба около 100 тысяч мы торжественно именуем специалистами. Каждый второй из них с высшим образованием, но с каким? Из каждых пяти ИТР и руководящих работников четыре имеют диплом инженера или экономиста, за которым из 4—5 лет учебы не более 10—12 часов лекций по снабжению. А специальные кафедры материально-технического снабжения (МТС) во многих экономических вузах страны поражены общими болезнями.

Все недовольны сегодня высшей школой, и Госснаб не исключение. Нужна иная, обновленная, действительно высшая школа, которая ориентируется на потребно-

сти практики, а не готовит просто специалистов «с высшим образованием».

Хорошая идея — создание филиалов кафедр материально-технического снабжения на базе наших территориальных органов. Сегодня такие кафедры есть едва ли не в десятке городов от Москвы до Хабаровска. К сожалению, работа в них далека от наших забот. Степени есть, книги есть, а дела нет. В сущности, на нуле реальная экономическая эффективность исследований. Не оправдались надежды, связанные с разработкой кадрово-учебных проблем в рамках комплексной научно-технической программы развития МТС на 1986—1990 гг. и на период до 2000 г. В число разработчиков вошли Московский, Киевский, Ростовский-на-Дону, Алма-Атинский, Свердловский институты народного хозяйства, Ленинградский финансово-экономический институт и другие. Отчеты есть, практического применения — нет.

Сейчас модно говорить о непрерывном образовании, но в применении к МТС это фикция. У нас всего четыре техникума и ни одного своего вуза, у нас есть институт повышения квалификации, но руководителей высшего ранга мы стараемся учить везде, только не здесь. Но даже те удостоверения, которые выдают слушателям ВИПК, мало чего стоят — они не оберегут от увольнения, не гарантируют должностного повышения.

ДОРОГИЕ ИГРЫ В ЭВМ

Всю политику, все перспективы Госснаба можно свести к четырем фундаментальным идеям: оптовая торговля средствами производства, «железное» ресурсосбережение, четкое управление запасами, экономическая ответственность всех без исключения подразделений за результаты своей деятельности. Устраняются промежуточные звенья на пути от производителя к потребителю, создаются динамичные межотраслевые комплексы, нарастающим потоком пошла к управленцам современная вычислительная техника. Мы недавно положили рядом план наших обеспечивающих научных исследований (пять солидных томов) и перечень задач, которые решают сегодня наши ВЦ (они занимают солидное место в показателях социально-экономического развития Госснаба). И вот что выявилось.

Цели мы ставим великолепно, разворачиваем их в планы с невероятной солидностью, а вот считать по этим планам, оказывается, совершенно нечего. Мы в своей работе сами по себе, а ВЦ — сами по себе. Если выделить приоритетные 6—10 задач, связанных с генеральными целями Госснаба, и наложить их на массив задач, решением которых гордятся и отчитываются наши ВЦ, то совпадения минимальные. Из 120 с лишним задач, которые решаются на ЭВМ, лишь учет кад-

ров и фиксация движения молодых специалистов как-то перекрываются ЭВМ. Да ключевые ли это задачи для кадровой политики? А подготовка резерва кадров? А наша, мягко говоря, сомнительная аттестация? А поименные, доведенные до каждого специалиста индивидуально программы доквалификации с конкретными этапами и сроками? А сценарии карьер — почему о них мы умалчиваем?

Пора честно сказать, что мощная вычислительная техника Госснаба используется пока как большой и однообразно работающий арифмометр для решения второстепенных и третьестепенных задач. Вся беда в том, что в отрасли одна половина специалистов не может ставить задачи ЭВМ, а другая не хочет. Вот и опять все упираемся в кадровый тупик.

ЗАЧЕМ?

Во Владивостоке и Новосибирске разработали, внедрили, обобщили метод выдачи характеристик и разных сопроводительных справок с помощью ЭВМ. Время составления характеристик сокращается в 4—6 раз, число описываемых качеств личности увеличивается в 10 раз, резко повышается объективность. Если брать прямую выгоду, то система окупает себя при 200 характеристиках. Если «ручной» метод вызывал трения и замечания на каждой второй-третьей характеристике, то «автоматизированные» характеристики (а их выдано уже более 500 за два года) не вызвали ни разу споров или нареканий.

Более недели провел я в молодом новосибирском филиале Всесоюзного института повышения квалификации (ВИПК) нашего Госснаба. Знакомился с разрабатываемыми здесь автоматизированными рабочими местами (АРМ) «Кадры», «Касса», «Склад», «Бухгалтер» и деловыми аттестационными играми «Хозрасчет» (почему он не срабатывает), «Человеческий фактор» (где на производстве прорастает недовольство условиями труда), «Структуры управления» (сколько сокращать управляющих), «Портрет коллектива» (кого и как отбирать в руководители), «Новые экономические знания — по-новому», «Поиск идей в рекламе» и др. В числе их были и «Автоматизированные характеристики». Ряд этих игр с успехом опробовали более 200 партийных руководителей Приморского края и Новосибирской области.

Конечно же, мы будем эти разработки сибиряков пропагандировать и распространять, хотя у меня лично к ним серьезные претензии. Деловые игры носят учебный характер, а было бы неплохо их проверять практикой. И АРМы сибирские некомплексны, ориентированы на регистрацию и учет сложившегося положения, а не на прогнозы и расчеты вариантов

стратегий поведения. Но главный мой вопрос — зачем нам отделы кадров? Работой с кадрами в территориальных органах занимается 2290 человек (среди них 86 заместителей председателей и начальников управлений по кадрам). Практически во всех наших 140 госснабах и главтеруправлениях созданы отделы кадров. Зачем?

Во всем цивилизованном мире никаких отделов кадров нет, нет никакой громоздкой кадровой отчетности, нет никакой аттестации и уж конечно нет трижды в год создаваемых и трижды проклятых аттестационных комиссий. Трудовые книжки не ведутся, личные дела сотрудников формируются в памяти ЭВМ, кадровой работой занимаются помощники «первых» в ранге административных директоров и группы при них из 2—3 человек, которые 99 % своего времени и труда отдают социально-психологическому климату коллектива, мотивации и стимулированию труда, повышению квалификации специалистов.

2 РУБЛЯ 06 КОПЕЕК!

«Какими факторами определяется эффективность деятельности ваших оптовых фирм?»— спрашивал я бизнесменов во Франции и Финляндии. И ответы все были до стереотипности схожи.

Первое — уровень квалификации кадров; второе — машинная технология обработки информации (информатика), третье — постоянное совершенствование методики продаж.

Вот несколько штрихов. За рубежом чаще всего действует трехуровневая система повышения квалификации: низовое звено специалистов — 25—33 лет (на предприятиях); среднее звено — начальники отделов, групп лабораторий — 30—42 лет (коммерческие школы, инженерные центры наподобие наших ФПК и ИПК); высшее руководящее звено — президенты, директора фирм — 50 лет (Гарвард, Лозанна, Фонтенбло и другие международные школы маркетинга и бизнеса). Программы обучения руководящих работников построены по модульному принципу и включают блоки менеджмента, маркетинга, финансов и др.

Мы договорились с рядом зарубежных учебных центров о стажировке наших специалистов и совместной методической проработке программ, к сожалению, только частью на безвалютной основе. Французский учебный центр «Адфореко» согласился взять 12 наших стажеров, а фирма «СДМЕ» даже 15 человек на семь недель, плата 750 тыс. франков. К сожалению, валюты у Госснаба нет, тем более нет ее у нищего ВИПКа и потому более 2/3 мест мы вынуждены будем отдать другим министерствам и ведомствам.

Итак, в 1990—1991 гг. зарубежное поствузовское образование получат не более 15—20 наших

специалистов. Вернувшись, они будут обязаны обучить не менее 150—200 руководителей их уровня, а те, в свою очередь,— тысячи других. Система «испорченный телефон»— так ведь ничего не поделаешь при нашей бедности. Фирмы за рубежом не жалеют денег на обучение сотрудников и тратят на это от 1 до 3 % своих доходов, расценивая эти затраты как самые эффективные капиталовложения. Самые дешевые курсы, которые сотрудники даже оплачивают из своего кармана, оценивают там в 400 франков или 700 финских марок в день на человека; в большинстве же престижных школ используют договорные цены, в 10—20 раз выше этих минимальных. За знания надо платить.

У нас же поствузовское образование строится по принципу «числом поболе, ценою подешевле», завлекая модными названиями курсов, а большей частью для галочки. Большинство курсов идет с разъяснениями на пальцах; за месяц обучения в системе повышения квалификации Госснаба слушатель касается клавиш драгоценного компьютера не более 2—3 часов. В ВИПКе один день обучения с оплатой питания и проживания в гостинице стоит 18—20 руб., из них собственно на обучение идет 12 руб. На 1990 г. в соответствии с действующим в стране положением для ВИПК на 1 человеко-час обучения выделяется 2 руб. 06 коп.

МЫ НЕ ДУРАКИ

Как же справиться с этим болезненным рядом проблем — кадры, кадровые службы, непрерывное образование, эффективное использование вычислительной техники в повышении квалификации специалистов?

Отметим прежде всего, что это не только проблемы Госснаба СССР. Всего в стране 1,3 тыс. человек занимаются материально-техническим снабжением. Лишь 400 тыс. из них, напомним, работают в системе Госснаба, а значит, 900 тыс. остальных рассеяны по предприятиям и организациям отраслей народного хозяйства. Если «своих» мы еще стараемся держать под контролем, то ведомственные снабженцы — вне всякого контроля, аттестации, дообучения. За Уралом у нас около полумиллиона снабженцев, а пропускная способность Новосибирского филиала ВИПК Госснаба СССР, охватывающего эту зону, не более 1—1,5 тыс. слушателей других министерств и ведомств в год.

Но начинать надо с головы — с отделов кадров. Кто там сегодня работает: пенсионеры военного происхождения и девочки, не попавшие в вузы. Самое важное звено в системе перестройки — самое низкооплачиваемое (90—110 руб.), самое непрофессиональное. Отделы кадров — не хранители трудовых книжек. Надо

ли принимать по этому поводу решения? Не надо. Надо просто их не забывать.

«Что вы помните об январском Пленуме по кадровой политике?»— спрашивал я директоров, главных инженеров, других руководителей. И понял — спрашивать без толку. Никто ничего не мог вспомнить. А ведь этот пленум был совсем недавно — в 1987 г. Там все было сказано о кадровой работе, о том, что, прежде всего, она должна противостоять социальной коррозии общества. Было поручение Совету Министров подготовить постановления, но все практические предложения утонули в недрах Госкомтруда. Госкомтруд вскоре заявил, что отделы кадров должны быть в числе важнейших служб (как воспрянули мы духом!), но пришел другой председатель этого почтенного ведомства и прошло решение считать отделы кадров задворками министерств и ведомств.

И что бы ни говорилось о кадрах, специалистах, уровне их квалификации в условиях перестройки, в итоге мы в отрасли приходим к острой необходимости немедленного создания трех важнейших целевых моделей: специалиста-снабженца (не путать с должностными инструкциями); Госснаба (не путать с утвержденной заново структурой); народного хозяйства (главным образом контуры социалистического рынка на базе оптовой торговли). Они взаимосвязаны — нам не подготовить знающих специалистов, не определив главных функций Госснаба и его подразделений в условиях хозрасчета.

Можно и нужно учиться зарубежному опыту, но как бы «ускорение» в этом не привело к отрыву руководящих идей от реальной практики. Надо брать лучшее у Запада, учиться на его достижениях, но реалии создавать свои и своими силами. Не дураки же мы!

Материал подготовил
Р. П. Повилейко
Рис. Т. ПАУТКИНОЙ





БЕСЕДА

с народным депутатом СССР
академиком Г. А. АРБАТОВЫМ

ОТ ПРАВДЫ ДАЛЬШЕ ПРЯТАТЬСЯ НЕЛЬЗЯ

— Георгий Аркадьевич, насколько отчетливо, по Вашему мнению, понимается ситуация, сложившаяся сегодня в экономике?

— Должен признать, что не имею однозначного ответа на этот вопрос. С одной стороны, ни у кого, думается, не возникает сомнений в серьезности, остроте положения. Часто приходится сталкиваться и с весьма мрачными (иногда, на мой взгляд, чрезмерно мрачными) оценками. И, вместе с тем, кроме довольно большого круга экономистов (их сейчас стало модным ругать, даже винить в трудностях — как когда-то пытались увидеть во врачах виновников эпидемии холеры), у многих, как мне кажется, еще существуют иллюзии, будто удастся обойтись без радикальных и, хочу подчеркнуть, срочных мер. Вроде, и дальше можно будет потихоньку что-то менять, потом, испугавшись, тут же возвращаться к старому, а практически топтаться на месте.

— Складывается впечатление, что среди хозяйственников-практиков (в том числе достаточно высокого ранга) заметно усилились неуверенность, а то и сомнения в необходимости перемен.

— Да, подчас ощущается ностальгия по административно-командным порядкам и уж во всяком случае по свойственной им идеологической ясности и «классовой» однозначности и простоте. Доказательство тому — ряд вы-

2 ЭиОПП № 6, 1990 г.

ступлений на съездах народных депутатов СССР, сессиях Верховного Совета СССР и некоторых других достаточно высоких собраниях.

Мне кажется, определенные изменения происходят и в настроениях общественности. Я далек от того, чтобы винить в этом ее саму. Она не только растерялась от разноречивых мнений, но в чем-то обескуражена, поскольку всей правды о существующей ситуации наша статистика до сих пор не дает. А также потому, кто на страхах людей, на предубеждениях, воспитанных долгими годами апологетической, примитивной пропаганды, наконец, просто на человеческих слабостях (включая эгалитаристские настроения) пытаются беззастенчиво играть демагоги невысокого, среднего, а подчас и довольно высокого уровня. Наконец, наряду со сбивающими с толку заявлениями отдельных весьма ответственных лиц обращает на себя внимание немногочисленность и робость авторитетных официальных разъяснений по самым важным, сложным, вызывающим споры вопросам экономической реформы. Ее, по сути, очень слабо и нерешительно защищают «сверху» даже перед лицом усиливающихся атак. Более того, действия Министерства финансов, многих других министерств производят впечатление, что отсюда, «сверху» пирамиды управления развертывается наиболее мощное и опасное наступление на реформу.

Все это сеет среди людей неверие, скептицизм, если не цинизм. Настроения же людей представляют собой немаловажный фактор, одну из составляющих не только политической атмосферы, но и просто желания работать. В таких условиях трудно ждать многого от всенародных обсуждений законов, имеющих ключевое значение для экономической реформы.

— В свете последних драматических событий снова обострилась дискуссия по вопросу о том, что, собственно, подлежит слому — сам социалистический тип экономики либо определенная его модель?

— Я убежден: речь идет о втором. Сейчас мы переживаем период полного банкротства старой, идущей от военного коммунизма административно-командной модели экономики. Она работала в чрезвычайных условиях войны, подготовки к войне и послевоенного восстановления, но неизменно оказывалась негодной в сколько-нибудь нор-

мальных исторических условиях. От этого никуда не уйдешь. И трудность положения усугубляется тем, что другой модели социалистический строй не успел создать (с учетом его относительной молодости это не столь уж удивительно), были лишь сделаны отдельные более или менее успешные подходы (нэп, реформы в тех или других странах). Для истории это опять же не столь удивительно: капитализм в мануфактурный период был одним, после первой промышленной революции другим, а сейчас, в сравнении с тем и другим, очень серьезно изменился. И, наверное, каждый этап, каждый период развития кончался, когда старая модель изживала себя и наступал острый кризис прежних форм и институтов хозяйствования.

— Но осознание этого не избавляет нас от необходимости признать очевидное — вердикт, который вынес существующей экономической модели и наш исторический опыт, и опыт других социалистических стран!

— Сегодня уже вряд ли нас убедят рассуждения, что та или иная форма, тот или иной институт хорошо работают, скажем, в Болгарии, Чехословакии или ГДР. Возможно, с нашей точки зрения, работают, а их народ, их общество пришли к иному выводу. Модель, как сейчас ясно, не сработала в главном для социализма (если исходить из его изначальных, уходящих в глубь веков идеалов) — в том, что составляет сущность социалистической ориентации, главную и единственную причину, основной побудительный мотив перехода на социалистический путь от капитализма. Это — нацеленность на интересы человека, способность их в большей мере и лучше удовлетворить. Произошел парадокс — социалистическая революция в России дала Западу больше, чем своему народу, заставив там правящие круги идти на серьезные уступки социально-экономического и политического характера. Это может льстить нашим мессианским чувствам, но, в общем-то, от этого не легче.

— Дискуссия по вопросам экономики, затрагивающая именно существо модели, идет у нас с начала 60-х годов. В 1965 г. не без ее влияния были начаты реформы — правда, половинчатые и вскоре свернутые.

— Деформированность (самое мягкое слово, которое здесь можно употребить) сложившейся в СССР и затем

трансплантированной во многие другие страны модели экономики становилась очевидной, как только нормализовались политические и экономические условия в обществе.

С конца 60-х — начала 70-х гг. (хотел бы подчеркнуть, при относительно благоприятной ситуации в хозяйстве — 8-я пятилетка была одной из лучших) ряд советских ученых начали настойчиво ставить перед руководством вопрос о том, что существующие экономические механизмы обрекают нас на все большее отставание от Запада в условиях развернувшейся в мире научно-технической революции (поначалу даже это понятие было запретным для нашей прессы). Я, Институт США и Канады были среди них. В 1972 г. был достигнут частичный успех — приняли решение о подготовке специального пленума ЦК КПСС. Для этого создали комиссию во главе с секретарем (фактически в тот момент — вторым секретарем) ЦК КПСС А. П. Кириленко (в нее входили еще несколько секретарей ЦК КПСС) и рабочую группу, которая непосредственно готовила материалы пленума (ее возглавляли покойный академик Н. Н. Иноземцев и я, участвовали в работе многие видные специалисты, включая академиков Н. П. Федоренко, А. Г. Аганбегяна и др.).

Материал после года напряженной работы (Н. Н. Иноземцеву она стоила инфаркта) был подготовлен, передан начальству и, видимо, серьезно напугал его радикализмом предложений (многие из них, увы, сохранили актуальность и сегодня). Во всяком случае даже мнения о материале мы добиться не могли, а о пленуме все просто постарались забыть. (Уже недавно я услышал, что первый экземпляр, переданный руководству, нашли в сейфе Л. И. Брежнева, вскрытом комиссией после его смерти.) Таким образом, две возможности начать серьезные радикальные преобразования в относительно нормальной, даже благополучной ситуации, так сказать, «с позиции силы», использованы не были. Пожалуй, к ним можно причислить и третью — возможность, открывшуюся в начальные годы перестройки, которая была связана с волной подъема, надежд, ожидания перемен. Я не берусь судить, можно ли было эти возможности использовать или правы те, кто считает, что на действительно радикальные перемены нас могут вынудить лишь острый кризис, очень большие трудности. Если так, то это, конечно, всегда более болезненный, а в чем-то и опасный путь.

— Из сказанного Вами следует, что радикальную экономическую перестройку сейчас предстоит проводить с «позиции слабости», под высоким давлением нарастающих проблем, что оставляет меньше времени и для поиска стратегии, и для убеждения сомневающихся.

— Да, это так. И прежде всего надо скорее прийти к единому мнению по наиболее важным вопросам. Хотя бы тем, которые вытекают из нашего опыта, из опыта всех социалистических стран. Первый из них — вопрос о товарно-денежных отношениях и рынке. Мы в свое время поняли дело так, что это — атрибуты и проявления капитализма и вместе с капитализмом они должны быть отброшены. А на место товарно-денежных отношений и рынка должно прийти директивное планирование, причем не понимали, а потом игнорировали тот факт, что антипод рынка — натуральное хозяйство. Может быть, в духе очень большого, сложного и усовершенствованного (если только такое слово здесь подходит) натурального хозяйства создатели административно-командной системы и замышляли централизованное планирование. К чему это привело — хорошо известно.

Отсюда следует, мне кажется, несомненный, но пока еще не сделанный вывод, что директивное планирование в том виде, в каком оно у нас сложилось, с рынком несовместимо. Надо выбирать — либо одно, либо другое. После того как выбор сделан, перейти сразу, в один шаг от директивного планирования к рынку, к товарно-денежным отношениям, понятно, нельзя — это все-таки процесс. И мы какое-то время на него имели. Но приходится констатировать, что за истекшие годы перестройки от директивного планирования к рынку, равно как и к индикативному планированию или каким-то его новым, еще неведомым формам, призванным заменить план-приказ, план-директиву, мы пока практически не продвинулись. Сомневаюсь, что даже у тех, кто непосредственно руководит хозяйством, есть ясные представления о четкой, поэтапной программе такого перехода, с реалистическими задачами на каждый этап.

А вот антирыночных настроений и заявлений в последнее время прибывает. И я говорю не об оговорках, констатирующих очевидное и бесспорное,— что в современных условиях рынок не исключает регулирующей политики центра, что она, наоборот, необходима и существует во

всех государствах. Нет, речь, по сути, идет о новом подъеме антитоварных, антирыночных настроений, даже о попытках запугать общественность тем, что неизбежными следствиями развития рынка будут инфляция, безработица, ухудшение условий жизни людей. Так, на одном важном совещании делалась попытка объяснить ускоряющуюся инфляцию теми уступками, которые-де были уже сделаны рыночным отношениям, в частности введением на некоторые виды продукции так называемых договорных цен. При этом выступавший ссылался и на примеры Польши и Югославии как стран, пошедших по пути развития рынка и обрушившихся в инфляционную пропасть.

Такие утверждения могут сбить с толку людей, особенно если они остаются без ответа. Хотя картина здесь вполне очевидная. Рыночные отношения существуют ведь давно и во многих странах, чтобы сделать обоснованные выводы. В частности, сам по себе рынок рождает инфляцию ничуть не в большей мере, чем самая жестко централизованная плановая экономика (в США, например, инфляция уже многие годы держится на более низком уровне, чем у нас). Главными же генераторами инфляции являются у нас не рынок, а монополия и дефицит. Именно они в условиях некоторого ослабления административного контроля над ценами послужили причиной нарастания инфляции в Польше и Югославии, а в какой-то мере и у нас.

— Георгий Аркадьевич, но ведь «великий испуг» поразил сердца многих наших сограждан лишь от одного слова «безработица».

— Что касается безработицы, то она, как теперь мы узнали, возможна и при отсутствии рынка, развитых товарно-денежных отношений. В том числе явная, открытая. А тем более безработица скрытая, когда за счет общества оплачиваются «лишние» работники, производство огромного количества неиспользуемой продукции, деятельность нерентабельных или выпускающих фактически брак предприятий, колхозов и совхозов. Панические же разговоры об угрозе безработицы, по сути, стали попытками убедить самих себя еще какое-то время потянуть с переменами, работать по-старому, авось «пронесет». Нет, не пронесет. Теперь об этом можно говорить с уверенностью. И затяжки только делают экономическую реформу все более трудным и болезненным делом. При этом надо видеть,

что мы отнюдь не обречены на катастрофу. У нас просто нет или находятся в зачаточном состоянии целые отрасли производства. А сфера услуг отстала не на десятилетия, а на целые века. Так что есть чем занять многие миллионы людей.

Второй вопрос, в котором необходима ясность,— вопрос о собственности. Отрицание, отвержение частной собственности на средства производства как основы эксплуатации человека человеком, бесспорно, заложено в теории марксизма-ленинизма. Я не хочу вступать в спор, верно это или нет. Но не стоит ли здесь задуматься о другой проблеме кардинального значения: удалось ли за более чем 70 лет, прошедших со дня победы первой социалистической революции, создать подлинно общественную, социалистическую собственность? Мы считали, что удалось, отождествив общественную собственность, общенародную собственность в качестве ее высшей формы с государственной собственностью (причем очень специфического нашего образца), а в качестве несколько более низкой — с колхозной, по сути, тоже огосударствленной. Лишь теперь начали разбираться, что к чему, и стало очевидным — на деле эта государственная собственность только усугубила отчуждение человека от средств производства и эксплуатацию (ее норма у нас, как и в других социалистических странах, выше, чем на Западе).

Между тем в недрах капитализма появлялись и развивались все новые формы обобществления: акционерная собственность, аренда и даже выкуп отдельных предприятий и компаний их рабочими и служащими. Мы долгое время вместо внимательного изучения этих форм вели азартную полемику — в частности, клеймили теории «акционерного» или «кооперативного» социализма как попытку обмануть общественность. И я не возьмусь сейчас выяснять, сколько в каждой из них «капиталистического», а сколько «социалистического» содержания (и чем это содержание определять, с какой меркой подходить?).

— Но ведь ту государственную собственность, которая утвердилась у нас, советские исследователи изучить по-настоящему не потрудились — да и кто бы им дал это сделать!

— Да, такая задача, мне кажется, сегодня стоит. И притом в качестве неотложной.

Государственная собственность не отменила отчуждение работника от средств производства и эксплуатацию. Но кому попала отчуждаемая часть созданной стоимости? Какую социальную роль начала играть разросшаяся управленческо-бюрократическая прослойка? Не заменило ли право распоряжаться собственностью само право собственности в плане возможности эксплуатировать чужой труд? Какую роль начала играть в условиях тотального этатизма, полного огосударствления всего и вся политическая надстройка, тоже неимоверно выросшая? Какое влияние на экономику, на работника, на трудовую этику, да и на общественную мораль в целом оказывало то, что стерлись перегородки между понятиями «государственная», «общая», «общественная» собственность и собственность «ничья»? И не в отсутствии ли рыночных отношений (на смену которым пришли директивы, «выделения», «распределения», «ордер», «наряд» и прочие бюрократические атрибуты), не во всевластьи ли «распорядителей» (а не подлинных владельцев, подлинных хозяев) кроются и настоящие корни «теневой экономики», по масштабам которой социализм, наверное, превзошел любой другой строй? Наконец, что представляет из себя наше планирование, как случилось так, что мы не выполнили ни одной пятилетки, как вообще, все тотально планируя, мы структурно изуродовали свое хозяйство, в столь сильной степени его разбалансировали?

Все эти вопросы ждут ответа. Мы должны в конце концов понять, какую экономику создали, проделать в отношении существующей экономической модели основательную, честную, даже безжалостную (если мы жалеем себя, свой народ) исследовательскую работу. Принимая важные, скажу, даже архиважные решения о собственности, надо во всем этом по-настоящему разобраться, все понять и отрешиться от мифов, чтобы не пугаться громких фраз и не становиться в очередной раз жертвами демагогии и воинствующего невежества. Это поможет открыть пути и к «социализации» (не «капитализации», а именно «социализации») нашего народного хозяйства, утверждению на место государственно-капиталистической и государственно-феодальной форм собственности тех разнообразных ее форм, которые отвечают интересам народа и идеалам социализма.

— Хотелось бы знать Ваше мнение о роли фактора времени в процессе реформы.

— Не хочу повторять очевидного — одно из отличий реформы от революции как раз и состоит в том, что она по самой сути этого понятия не есть разовое действие, а представляет собой более или менее протяженный процесс. Вместе с тем от простой эволюции она отличается тем, что предполагает какую-то систему целенаправленных мер, способных радикально изменить положение дел, сделать это в ограниченный срок.

Мне кажется, если о первом мы хорошо помнили, то о втором забывали. В виде определенной суммы идей и мер экономическая реформа существует уже около четырех лет, а сейчас правительство попросило еще четыре — до 1993 г. Могут сказать, что поначалу были лишь общие представления и только в последнее время они обрели более конкретный вид. В чем-то с этим можно согласиться. Но не до конца. Во-первых, потому, что нам и сегодня далеко не ясны даже принципиальные вопросы — о формах хозяйствования на селе, о собственности, о кооперативах и других. А, во-вторых, некоторые вопросы сейчас еще более спорные, чем год-два-три назад. Например, о тех же кооперативах, о реформе внешнеэкономической деятельности, о правах предприятия и целом ряде других вещей. Словом, если сами даем себе избыток времени, это не всегда идет на пользу.

С реформами вообще происходит что-то не то, когда они надолго затягиваются. Трудно представить себе, чтобы Ленину удался нэп, если бы проведение этой реформы растянулось на четыре, а тем более на восемь лет. Или Рузвельт сумел бы, растянув на столь долгий срок, осуществить программу реформ, вошедших в историю под наименованием «нового курса». И дело здесь не просто в том, что история не дает политикам таких сроков для вывода страны из кризиса. Есть и другой важный аспект. Реформа в одном плане схожа с революцией — она затрагивает серьезные интересы классов или влиятельных социальных прослоек и в данном смысле всегда является объектом и плацдармом острой борьбы. Слишком медленный темп, недостаток решительности, настойчивости ставят под угрозу судьбу реформы, ибо позволяют тем, кто в ней не заинтересован, кому она угрожает, своевременно

приспосабливаться к полумерам, находить на них адекватные ответы, контрманевры, сводящие на нет то или иное усилие или мероприятие. Разве мы мало видели в последнее время тому ярких, вполне очевидных примеров?

— Георгий Аркадьевич, в данной связи часто идут в ход рассуждения по типу «трех вариантов».

— Мне они не представляются убедительными. Вот, мол, с одной стороны, предлагают просто броситься головой в омут, с другой — вернуться к старому, а мы выбираем надежный, умеренный курс посредине. Не является ли такой курс на деле курсом полумер, топтанием на месте, да еще в условиях ухудшающегося положения в народном хозяйстве? Не хочу напоминать известное высказывание Гегеля о том, что между двумя крайностями, как правило, лежит не истина, а проблема. А полумеры, топтание на месте — это одна из неприемлемых крайностей, столь же опасная, как экономическая авантюра. Солидным, не авантюрным был бы путь радикальных, последовательных реформ. Но этот путь, конечно, начинается с того, что хозяйственное руководство делает наконец выбор по всем главным вопросам: сельского хозяйства, собственности, монополизма, кооперации, статуса предприятия, судьбы министерств и другим. И «консенсус», всеобщее согласие, всенародное обсуждение и даже референдум здесь, в вопросах экономики, экономических реформ, как представляется,— методы ненадежные, а то и непригодные. В экономике всегда затрагиваются столь различные, противоречивые интересы, что это немыслимо. Да и проблемы подчас крайне сложны. А вдобавок ко всему действует еще и фактор времени — опоздавшей реформы лучше могло бы и вообще не быть.

Более рациональным видится другой подход, другой метод — предоставление после необходимого обсуждения проблем экономики и путей их решения достаточно широких полномочий правительству (или президенту) с тем, чтобы они уже брали на себя и несли полную ответственность за свою программу, свой план (я называл в этой связи на Съезде народных депутатов СССР «план Рыжкова», по аналогии с «планом Моннэ» или «планом Эрхарда»).

— Но ведь это Ваше предложение на втором Съезде народных депутатов не получило поддержки, было даже

встречено в штыки. А Вас некоторые выступавшие обвинили в том, что уходите от ответственности и стремитесь получить «комфортное положение».

— Я не жалею о своем выступлении — оно принесло хотя бы ту пользу, что вызвало дискуссию о личной ответственности руководящих хозяйственных деятелей за ту или иную программу экономических мер. А «комфорт», как показала и та дискуссия, не у того, кто выступил с критикой, а у того, кто надежно укрылся за парламентским одобрением и теперь называет свою программу «всенародной». Старый прием круговой поруки...

Возвращаясь к теме реформы, хотел бы сказать, что медленные ее темпы, неопределенность в ряде принципиально важных вопросов не могут не внушать тревоги. И в этом, как мне кажется, одна из причин переживаемых нами сейчас трудностей.

Но причина — не единственная. С точки зрения текущих трудностей, того, что мы никак не можем остановить упадок, сползание назад народного хозяйства, обращает на себя внимание и другая, может быть, еще более важная причина. Состоит она в утрате управления экономикой. При всем огромном значении реформы, нам все же не нужны ни закон о собственности, ни закон о земле, чтобы решить классическую задачу из учебников арифметики: вовремя доставить уже произведенные грузы из пункта «А» в пункт «Б». И никаких объяснений, кроме утраты управления экономикой, здесь принять невозможно. Тем более, вроде бы, существует план и мы можем хоть за квартал предвидеть, что где-то не хватит вагонов или грузовиков, или складских помещений, и отложить закупку определенных товаров за рубежом или приостановить их производство у себя дома (что в том и другом случае убережет от огромного омертвления капитала, энергии, сырья, овеществленного труда и т. д.). То же самое не позволяет нам уж вот который год всерьез заняться сферой распределения, в частности торговлей, где как в «черной дыре» исчезает большая часть произведенной продукции, включая самую дефицитную, и остановить упадок городского хозяйства «от Москвы до самых до окраин». И навести порядок в Аэрофлоте. И обеспечить страну одноразовыми шприцами. И решить еще множество элементарных, но очень важных проблем.

Мне кажется, этой стороне дела — четкости, профессионализму, элементарной умелости управления экономикой — в наших сегодняшних дискуссиях должного значения не придается. Между тем при самом разумном экономическом механизме, дающем необходимую свободу рыночным силам, товарно-денежным отношениям, совершенство управления, искусство менеджмента играют огромную роль, сплошь и рядом проводят водораздел между победой и поражением, между процветанием и банкротством. Множество примеров тому дает опыт любой западной страны.

Экономические условия для действующих там фирм вроде бы одинаковые, но между тем даже гиганты, имеющие не только всемирную известность, но и изрядный запас прочности, оказываются на грани краха (и тогда меняют руководство) либо терпят крах и перекупаются другими фирмами и тоже получают новое руководство. На моей памяти в тяжелом положении, в частности, поочередно побывали все три автомобильных гиганта США — «Форд», «Крайслер» (его возрождение связано с приходом к руководству Айякоки, ставшего почти что национальным героем) и «Дженерал Моторс», аэрокосмический концерн «Локхид» и многие другие.

Словом, управление — важный фактор успеха даже в условиях совершенного хозяйственного механизма. Это еще более справедливо для народного хозяйства, в котором экономические механизмы действуют плохо,— такого, как наше. На примере лучших колхозов и заводов мы знаем, что кое-что все же можно сделать даже и в трудных условиях. В том числе и на уровнях более высоких, чем предприятие или колхоз. Но отклонение от «среднезаданного» существующей моделью экономики может быть как в позитивную, так и в негативную сторону.

— К сожалению, в последнее время мы получили возможность в этом убедиться. Система управления народным хозяйством вступила в период очевидного нарастающего бессилия и беспомощности.

— Это серьезный вопрос, внушающий тревогу. Высказывая ее, я вместе с тем не хотел бы быть понятым как пессимист. Говорю тем откровеннее об этих серьезных проблемах, что верю в их решение, в возможность преодоления кризиса, который сейчас переживает наше общество.

Прежде всего, нам пора начать здраво, рационально относиться к самому понятию кризис. Это, конечно же,— неприятность, но не катастрофа и не смерть. Как при болезни — это фаза процесса, ведущего, если приняты необходимые меры, к выздоровлению. Из кризиса выходят к обновлению, обрубив мертвые ветки, освободившись от балласта, от всего ненужного. Такую роль играет, как правило, кризис в экономическом цикле развития капиталистической экономики. И я не вижу причин, по которым он не должен играть подобную роль и у нас.

Точно так же я не вижу катастрофы в том, что нам приходится отказываться от экономической (да и не только экономической) модели, которую создали и сохраняли в течение многих десятилетий. Капитализму тоже пришлось отказываться от прежней классической модели XIX века, в деталях разобранной К. Марксом, и проходить через трудную, болезненную полосу «перестройки». В наиболее обнаженном виде это выявилось в истории США, где роль такой перестройки как раз играл «новый курс» президента Ф. Рузвельта, пришедшего к руководству в разгар самого тяжелого в истории капитализма кризиса 1929—1932 гг.

Тогда, в своей первой после победы на выборах инаугурационной речи Рузвельт обратился к американцам со знаменитыми словами: нам ничего не надо страшиться так, как самого страха. Я думаю, в значительной мере этот призыв нам сегодня можно было бы обратить к себе. При всем обилии сложных проблем, при всех переживаемых трудностях нельзя забывать, что мы — огромная, богатая страна с передовой наукой и культурой, удовлетворительной по квалификации рабочей силой, к тому же страна, имеющая огромные резервы. Они в наведении элементарного порядка, когда бы мы резко ограничили капитальное строительство, «долгострой», и перестали тратить ресурсы на явно бесполезные вещи, не выпускали бы в таком количестве никому не нужную продукцию, сократили хоть до приемлемых размеров потери. Эти резервы — в использовании весьма благоприятной, в значительной мере созданной нашими же усилиями международной обстановки, позволяющей резко сократить еще абсурдно высокие военные расходы, заставить служить развитию экономики и повышению уровня жизни народа военную промышленность и военную науку. А также использовать для решения стоя-

щих перед страной проблем выгоды, которые дает сотрудничество с другими странами, международное разделение труда. Наконец, есть резервы в использовании множества талантливых, инициативных, истосковавшихся по настоящей работе людей, которые лишь ждут возможности приложить свои способности, в том числе и способности предпринимательские — столь же ценные для любого общества, включая наше, как талант ученого или писателя.

— Сейчас широко распространено мнение, что в ходе экономических реформ населению, широким слоям трудящихся неизбежно предстоят новые жертвы, что «прежде, чем станет лучше, будет хуже».

— Такой ход мысли вызывает у меня несогласие и недоумение. И не только потому, что не так уж много места остается для того, чтобы стало хуже. Представляется, что с первых послевоенных лет ситуация на продовольственном, вообще потребительском рынке никогда не являлась столь напряженной, не была столь очевидной инфляция и неуверенность в рубле, в экономическом «завтра» в целом. Мне просто непонятна логика, согласно которой при наведении элементарного экономического порядка в общем-то в богатой, имеющей все необходимое для процветания стране сначала должно стать хуже. Я не могу уловить причины неизбежности такой последовательности событий, если только мы не считаем необходимым, чтобы набраться решимости для перелома, сначала довести до полного развала управление экономикой.

Все зависит от того, будет ли грамотно осуществляться управление экономикой в ходе ее реформы, и от продуманности, обоснованности самих реформ. Достаточно радикальные перемены в формах и методах хозяйствования потребуют абсолютно реалистической оценки трудностей существующего положения в экономике. От правды, от того, что нам показывает наш более чем семидесятилетний опыт, исторический опыт других социалистических стран и даже наш опыт последних лет, прятаться дальше нельзя. Но если мы будем следовать правде и не позволим надеть на себя идеологические шоры, сбить себя с толку игрой на предубеждениях и демагогией, просто нет никаких причин, которые бы помешали успешно решить экономические проблемы, возникающие перед страной.

Интервью подготовил А. К. ЕРМОЛАЕВ,
редактор отдела ЭКО

Из писем в редакцию

Карточки на хлеб?! — Да

В газете «Аргументы и факты» приведены данные, что ежегодные закупки нашей страной зерна за рубежом в течение последних лет составляют около 10 % всех хлебопродуктов, потребляемых ее населением.

И если на II съезде Советов Н. И. Рыжков признался, что день, когда СССР сможет отказаться от закупок зерна за границей, станет счастливейшим днем в его жизни, то автор не без оснований считает, что счастье нашего главы правительства находится в его собственных руках.

Достаточно лишь ввести хлебные карточки — и те самые 10 % хлеба, которых нам так недостает, окажутся не на помойках и свалках, не в кормушках хрюшек и буренок, а в желудках граждан, где им и надлежит оказаться.

Дешевизна хлеба выработала у населения, особенно городского, небрежное к нему отношение. Чуть зачерствевший хлеб тут же выбрасывается в мусоросборники вместе с битым стеклом, рваными полиэтиленовыми пакетами и прочими отходами.

Многократные попытки организовать сбор пищевых отходов не дали положительных результатов из-за недостаточной сознательности населения, сплошь и рядом бросающего в предназначенные для этого емкости предметы, губительные для животных. Поэтому сбор пищевых отходов надлежащим образом налажен только на предприятиях общественного питания.

Ни в одной стране мира хлеб не стоит так дешево и нигде к нему не относятся столь варварски, как у нас. Можно было бы привить уважение к хлебу путем повышения цен, но это больно ударит по и без того недостаточному бюджету пенсионеров и других малоимущих граждан. Дешевый хлеб — надежная гарантия того, что голодающих в нашей стране не будет, какие бы трудные годы не выпали на нашу долю. Однако дешевый хлеб превратился в фураж для домашнего скота. Вместо того чтобы выращивать кормовое зерно и корнеплоды, гораздо проще купить хлеб в магазине и скормить его животным, а с ним труд мукомолов и пекарей.

Введение карточек вернет хлебу то исконное к нему уважение, которое испокон веку свойственно русскому земледельцу.

Труженики села и на съездах, и в печати неоднократно обращались с просьбами бережно относиться к хлебу. Но философия: я заплатил деньги и могу делать с хлебом то, что мне заблагорассудится — не преодолена. И невдомек этим гражданам, что истинная стоимость хлеба много выше его продажной цены.

Введение карточек сэкономит государству достаточно хлеба, чтобы отказаться полностью от его приобретения за рубежом. Миллиарды «хлебных» долларов смогут быть использованы на приобретение дефицитных промтоваров, которые при их реализации на внутреннем рынке дадут доход в сотни процентов. А импортное зерно пре-

вращается в хлебопродукты, продаваемые ниже себестоимости, что приносит государству только убытки. Уменьшение выпуска хлебопродуктов позволит сократить вложение средств в расширение мукомольной и хлебопекарной промышленности.

Для старшего поколения карточки — дело привычное. Нашу экономику они спасали неоднократно при обстоятельствах, несравненно более сложных. Теперь их миссия — не уменьшить потребление хлеба, а предотвратить его нерациональные потери.

Все более очевидной становится необходимость нормирования дефицитных товаров, номенклатура которых стремительно расширяется, создавая оптимальные условия для дельцов. При сложившейся экономической ситуации только введение карточной системы сможет нанести ощутимый удар по наиболее паразитическим формам теневой экономики.

В. П. СМИРНОВ, Сочи

Вершины экономической мысли

Василий ЛЕОНТЬЕВ

СТАТЬЯ ВТОРАЯ *

А. Г. ГРАНБЕРГ,
член-корреспондент АН СССР,
Новосибирск

ПРИЗНАНИЕ НА РОДИНЕ

Каково влияние В. Леонтьева и его школы на экономическую науку и экономическую практику в СССР? Этот вопрос имеет длинную историю с несколькими циклами, отражающими изменения политического климата в нашей стране.

В СССР всплеск интереса к работам В. Леонтьева произошел только во второй половине 50-х годов. Начавшаяся политическая «оттепель» способствовала преодолению замкнутости отечественной экономической науки. Знакомство с идеями межотраслевого баланса открывало заманчивые возможности повышения реальности разрабатываемых планов путем применения математики и электронной вычислительной техники. Во главе группы энтузиастов межотраслевого баланса стал академик В. С. Немчинов, много сделавший для наведения мостов между экономистами Запада и Востока. Именно он организовал приглашение В. Леонтьева в СССР. Спустя 34 года тот увидел свою изменившуюся страну.

Значительным событием в научной экономической жизни явилась публикация перевода книги «Исследования структуры американской экономики». С проникновенным интересом она читалась в кругах ученых и практиков. Подробные рецензии почти одновременно были опубликованы в «Вопросах экономики», «Плановом хозяйстве», «Вестнике статистики». Рецензии способствовали популяризации книги, но в характерной для эпохи идеологического противостояния форме. С одной стороны, авторы рецензий — весьма компетентные ученые —

* Окончание. Начало в № 5.

раскрывали глубокое содержание книги, с другой — усердно предостерегали от переоценок ее достоинств и личного вклада В. Леонтьева. Рецензии пестрели выражениями «буржуазная ограниченность», «апологетическая сущность», «идейное банкротство» и т. п. Утверждалась «несостоятельность» метода В. Леонтьева, проистекающая из его буржуазно-апологетической позиции. Писать так было принято, однако привыкшему к политическому «шуму» внимательному читателю упомянутые перлы нисколько не мешали увидеть главное.

В. Леонтьев, конечно, эти рецензии читал, но, все понимая, не становился в позу обиженного. В статье «Упадок и подъем советской экономической науки» (Foreign Affairs, том 38, 1960 г.) он вначале дает следующую убийственную характеристику: «Советская ....экономическая наука в течение более чем 30 лет находилась в застойном состоянии, была практически бесплодной — гигантский бесстрастный и неподвижный монумент Марксу — с множеством смотрителей, ухаживающих за ним, живыми цветами, возлагаемыми время от времени к его подножию в несколько различающемся порядке и рядами дисциплинированных посетителей, проходящих мимо нескончаемым потоком». Но далее В. Леонтьев позитивно оценивает сдвиги в советской научной экономической среде, в том числе меняющееся отношение к методу межотраслевого баланса.

Сначала, пишет он, «это были типичные полемические выпады против ,,буржуазной экономической науки'', публикуемые время от времени в ,,Вопросах экономики'' и подобных советских журналах. Постепенно полемическая часть этих обзоров становилась короче и менее ядовитой, тогда как фактическое описание новых методов — более систематическим и подробным... Как только ребенка усыновили, с огромным усердием приступили к исследованию вопроса об его интеллектуальном происхождении. Была в конце концов найдена приемлемая советско-русская родословная». Последняя фраза говорит о споре по поводу приоритета: можно ли считать В. Леонтьева создателем метода межотраслевого баланса, учитывая, что первый баланс народного хозяйства, содержащий укрупненную таблицу межотраслевых связей, был разработан в СССР на 1923—1924 гг. В. Леонтьев в этом споре не участвовал. Во всем мире общепризнано, что развернутую теорию, методологию и практику межотраслевого анализа создал В. Леонтьев. И неизвестно, когда бы у нас в стране вспомнили о родословной метода межотраслевого баланса, если бы не его работы, опубликованные на Западе.

Аналогичная история с признанием Л. В. Канторовича — создателя линейного программирования, единственного советского ученого — лауреата Нобелевской премии по экономике (1975 г.). «В любом случае,— пишет В. Леонтьев,— оригинальный вклад Канторовича не

был замечен и признан до тех пор, пока информация о новых разработках на Западе не достигла Москвы и на высшем уровне не было принято решение поставить их на службу ,,социалистическому планированию''».

Характеризуя большой интерес советских экономистов к методу межотраслевого баланса и отдавая должное развороту исследований и практических работ, В. Леонтьев в этой же статье делает оптимистический вывод о перспективах усиления научной базы советского планирования и повышения сбалансированности народного хозяйства. Этот прогноз вполне оправдывался в 60-х годах.

ЦСУ СССР разработало за 1959 г. отчетный межотраслевой баланс в ценностном выражении (по 83 отраслям) и первый в мире межотраслевой баланс в натуральном выражении (по 157 позициям). Одновременно развернулись прикладные работы в центральных плановых органах (Госплане и Госэкономсовете СССР) и их научных организациях. Первые плановые межотраслевые балансы в ценностном и натуральном выражении были построены в 1962 г. Далее работы были распространены на все союзные республики и экономические районы РСФСР. Выходят оригинальные монографии советских авторов по разнообразным проблемам межотраслевого баланса. Создаются научные заделы для более широкого применения межотраслевых моделей в практике планирования народного хозяйства СССР и республик. В 1967 г. группе ученых за исследования в этой области присуждается Государственная премия СССР. С полным основанием можно говорить о создании советской школы межотраслевых исследований, имеющей собственные достижения и активно сотрудничающей с зарубежными учеными.

В. Леонтьев поддерживает контакты с советскими коллегами. Его популярность в общественных кругах и благосклонность к нему средств массовой информации заметно возрастают после того, как он становится нобелевским лауреатом. Но академические издания еще сохраняют холодность и ортодоксальную жесткость. Статья о В. Леонтьеве в «Энциклопедическом словаре» (1986 г.) заканчивается критикой за игнорирование антагонистических противоречий капитализма. А финал статьи в «Экономической энциклопедии» (Политическая экономия) и вовсе неожидан: «...Метод экономического анализа ,,затраты-выпуск'' у Леонтьева не свободен от многих упрощений, затрудняющих его использование для оптимизации народного хозяйства. Нобелевская премия (1973)». Сравним эти оценки с текстом «Международной энциклопедии социальных наук». Имя Леонтьева ставится здесь в один ряд с Адамом Смитом и другими ведущими экономистами, «чьи идеи оставили неизгладимый след в истории экономической мысли». Комментарии, по-видимому, излишни. Несомнен-

но и то, что избрание В. Леонтьева в Академию наук СССР заставит наших издателей внести изменения в официальные статьи об ученом.

А отношение В. Леонтьева к Советскому Союзу? Он довольно часто приезжает в страну, заинтересованно вникает в самые разнообразные стороны нашей жизни, переживая за экономические невзгоды, радуясь всем удачам.

Приведу характерный эпизод. В 1977 г. Василий Васильевич посещает два спектакля. Впечатление от увиденного таково, что по возвращении в Америку он пишет: «Я посмотрел два оригинальных, пленительных представления, существование которых каким-то образом ускользнуло от внимания наших иностранных корреспондентов, время от времени сообщающих нам театральные новости». Так В. Леонтьев начинает театральную рецензию в журнале «Партизан ревю» о двух спектаклях: «Товарищ, верь...» о А. Пушкине в постановке Ю. Любимова и «История лошади» по Л. Толстому, поставленном Г. Товстоноговым. Журнал заказывает новые рецензии, не ведая, что автор — нобелевский лауреат по экономике. Василий Васильевич этим чрезвычайно горд.

Идеи перестройки экономики, политики, общественной жизни в Советском Союзе нашли у В. Леонтьева энергичную поддержку. Он публикует на эти темы статьи в США, европейских странах, высказывает свои взгляды в многочисленных интервью. В последние два года В. Леонтьев — суперзвезда советской прессы. Его печатают «Коммунист», «Правда», «Известия», «Комсомольская правда», «Литературная газета», «Аргументы и факты», «Эхо планеты». Авторитет его безоговорочен. Но в чем?

И ПЛАНИРОВАНИЕ, И РЫНОЧНОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Перестройка советской экономики выдвинула на авансцену проблемы рынка. Можно понять многочисленных наших интервьюеров, жаждущих услышать от В. Леонтьева рекомендации о методах рыночного регулирования. Он охотно высказывает свое мнение, за этим следуют новые интервью на эту же модную тему. Односторонняя «эксплуатация» широкой компетенции ученого, к сожалению, отодвигает на задний план его научное амплуа, создает смещенное представление об его позиции по методам управления национальной экономикой.

Для нового поколения советских читателей В. Леонтьев, вероятно, выглядит принципиальным «рыночником», на Западе же он давно зачислен в «апостолы планирования» (см., например, статью Л. Силка

«Василий Леонтьев: апостол планирования» в книге «Экономисты», Нью-Йорк, 1970). Где же истинный образ?

В теоретической платформе В. Леонтьева нет противопоставлений «рынка» и «плана», частной предприимчивости и государственного регулирования. Он часто использует сравнение экономики с кораблем: частная инициатива, как ветер в парусах, сообщает экономике свой импульс; планирование же, как руль, направляет экономику в нужную сторону. У американской экономики слабый руль. Нельзя делать так, как говорил Р. Рейган: поднимите паруса, пусть их наполнит ветер, и идите в каюту пить коктейли. Так нас и на скалы вынесет, разобьем яхту. У Советского Союза — наоборот: ветер не наполняет паруса, поэтому и руль не помогает. («Правда», 1988. 27 февр.). Но Леонтьев не соглашается с основным выводом книги гарвардского профессора М. Голдмана «Вызов Горбачева», что успех советской перестройке может обеспечить только далеко идущая ориентация на рынок. По его мнению, необходим определенный баланс между использованием рыночного механизма и регулирующей ролью государства. А ученики и биографы ученого А. Картер и П. Петри пишут о его мировоззрении еще категоричнее: «Гений Леонтьев вдохновлялся конкретными проблемами своего времени, новыми потребностями и задачами „социалистического планирования"».

Он считает, что хотя рынок конкурирующих продавцов может в конце концов привести экономику к социально эффективному равновесию, этот процесс будет очень затянут и чрезмерно расточителен из-за неправильно используемых ресурсов. Неизбежны и чрезмерные социальные напряжения. В книге «Будущее влияние автоматизации на работников» (в соавторстве с Ф. Дучин) он вступает в полемику (далее я почти цитирую) с поборниками свободного предпринимательства, выступающими под лозунгом «Руки прочь от свободного рынка!» и настаивающими на решении проблем путем сокращения заработной платы и пособий по безработице и социальному обеспечению.

Усложнение экономики, по убеждению В. Леонтьева, усиливает значение стратегического планирования в национальном масштабе. О своем понимании стратегического планирования он писал неоднократно; в данном случае сошлюсь на его полемическую статью в «Нью-Йорк Таймс» (февраль 1981 г.).

Может быть два подхода к национальной экономической политике: метод проб и ошибок и стратегический (или плановый) подход.

Первый состоит в том, что предлагается набор различных политических мер, и если он не приводит к успеху, то выдвигается другой набор; если и эти меры проваливаются, то третий. Иногда, однако, встречаются попытки удивить публику какой-либо оригинальной по-

литикой, даже если очевидно, что она не сработает. Такой подход обречен на провал из-за того, что политика, направленная на какую-то частную область — налоги, расходы, производство, труд, окружающую среду, внешнюю торговлю и т. д.— будет воздействовать не только на те сферы, которым она непосредственно адресована, но вызовет непреднамеренные и негативные отзвуки в других областях.

Стратегическое планирование, отмечает В. Леонтьев, направлено на получение внутренне согласованных описаний различных состояний, в которых экономика может оказаться после применения альтернативных комбинаций различных мер экономической политики. Для реализации такого подхода необходима систематически организованная база данных.

И далее Леонтьев подводит к мысли, что межотраслевые балансы в сочетании с национальной системой информации могут служить основным инструментом стратегического планирования. Он критикует американское правительство, не предпринимающее усилий по созданию национальной информационной системы и регулярной разработке детализированных межотраслевых балансов. В пример он ставит Японию, где это делается объединенными условиями 13 министерств под руководством специального комитета Кабинета министров. Надо сказать, что В. Леонтьев и в других публикациях ставит Японию на первое место в осуществлении принципов стратегического планирования с использованием моделей межотраслевого баланса и считает, что этим во многом объясняются достижения японской экономики.

Для В. Леонтьева, разрабатывающего методологию межотраслевого анализа, главным образом применительно к капиталистической экономике, отход от командного управления в СССР не воспринимается как неожиданность, ограничивающая возможности применения моделей межотраслевого баланса. Он рекомендует использовать межотраслевую модель для расчета сбалансированной системы оптовых цен как первого приближения к будущей системе рыночных цен. Такие цены позволяют избегать особо резких потрясений экономики при переходе к нормальному рынку. А на конференции «Перестройка и советская экономика», проходившей в начале 1989 г. в Ленинграде, он предостерегал от фетишизации преимуществ частной собственности и убеждал в том, что и государственные предприятия при надлежащей системе управления могут работать не хуже частных. В качестве примеров он приводил западногерманский концерн «Фольксваген», итальянские госпредприятия.

Ограничение области детального директивного планирования (которую, кстати, никогда не удавалось охватить межотраслевым балансом) не отменяет необходимости государственного регулирования основных межотраслевых пропорций, балансировки структурной и ин-

вестиционной политики. В то же время возрастает значение балансовой увязки материально-вещественных и трудовых пропорций с финансовыми условиями, доходами, экономическими нормативами. Усиление же социальной направленности народнохозяйственных планов может опираться на освоенную еще в начале 60-х годов научными организациями Госэкономсовета и Госплана СССР методику применения модели межотраслевого баланса: начинать разработку плана с формулировки конкретных социальных целей, а затем по межотраслевой модели проводить многовариантные расчеты с учетом ограниченных ресурсов и выбирать варианты, наилучшим образом отвечающие поставленным целям. Отмеченные и другие возможности межотраслевых моделей в практике нашего планирования используются пока, главным образом, на стадии предплановых разработок.

К сожалению, большой интерес к личности В. Леонтьева, его взглядам и советам пока не сопровождается заинтересованностью в развитии работ по теории, методологии, практике межотраслевого анализа, продвигающих идеи В. Леонтьева. Лучшая благодарность ученому — не почести и награды, а использование и приумножение его научного вклада. Хочется думать, что ожидаемая публикация книг В. В. Леонтьева «Межотраслевая экономика» и «Экономические эссе» возбудит интерес к применению межотраслевого анализа в СССР.



Из писем в редакцию

В защиту «эксплуатации»

Отсутствие частной собственности, наемного труда и эксплуатации — так обычно определяется главное отличие социализма от капитализма. Однако что такое эксплуатация, в чем она проявляется? Оказывается, многие видят эксплуатацию там, где значителен разрыв в оплате труда предпринимателей, управленцев и рабочих. Но ведь она может быть обусловлена различным вкладом в конечный результат деятельности предприятия.

Человек, занимающийся физическим, ручным трудом, может — самое большее — работать лишь в три-четыре раза эффективнее, производительнее своих товарищей. В этих пределах справедлива и дифференциация оплаты такого труда (при равном усердии). Но различия между результатами интеллектуального труда могут быть более значительными. Никто ведь не возмущается тем, что оплата труда преуспевающих творческих работников превышает среднюю в десятки раз.

Видимо, еще значительнее может быть разница между сопоставимыми результатами физического и интеллектуального труда. Соответственно выше должна быть и оплата интеллектуального труда.

Тогда почему же многие ученые склоняются к установлению «разумных пределов» дифференциации в оплате, апеллируя не к экономике, а к нравственному, психологическому аспекту понятия «социальная справедливость». Принимают во внимание чувства людей, которые могут счесть себя менее полноценными, чем те, чья зарплата во много раз больше. Однако где же все-таки больше социальной справедливости — в США, где средний рабочий, «подвергаясь жестокой эксплуатации» и получая зарплату в 20 раз меньше, чем средний менеджер, живет достойной и обеспеченной жизнью? Или у нас в СССР, где рабочий, «свободно трудясь на себя и свое общество», получая зарплату почти такую же, как средний руководитель, не может удовлетворить свои довольно скромные запросы?

Противники резкой дифференциации обычно выступают за такую систему оплаты, которая исходит не из конечного результата и личного вклада в него, а из затрат труда и нижнего предела стоимости воспроизводства рабочей силы. Но ведь мы убедились в неэффективности затратного метода.

С переходом предприятий на самофинансирование расширяются права коллектива в регулировании оплаты. Вероятно, число работников, считающих свою зарплату не соответствующей вкладу в результат работы предприятия, будет расти (особенно на первых порах). Чтобы гарантировать возможность оплаты каждого действительно «по труду» в таких условиях, необходимо дать недовольным право начать свое дело. Кстати, в капиталистических странах государство не только дает такое право, но и оказывает всяческую (в том числе финансовую) поддержку мелкому бизнесу. На мой взгляд, подобный подход значительно сокращает возможности эксплуатации, если не ликвидирует их вовсе.

И, конечно, повышение эффективности производства в первую очередь зависит от управленцев и ИТР, от их заинтересованности в результатах своего труда и квалификации. По самым скромным прикидкам, потенциальное влияние среднего управленца на конечный результат производства, в 3—5, а то и в 10 раз превосходит влияние среднего рабочего. Эксперимент на Лучановском стеклозаводе, проведенный возглавляемым мной кооперативом «Консультант», показал, что лишь за счет изменения отношения к труду руководителей и ИТР (их зарплату поставили в прямую зависимость от конечного результата — прибыли) на заводе получено в 1988 г. прибыли в 2,6 раза больше, чем планировалось. При этом средняя зарплата управленцев и ИТР выросла со 194 до 274 руб. У рабочих зарплата повысилась не так резко, что вызвало их недовольство и усилило напряженность в отношениях между рабочими и ИТР.

Низкоквалифицированные и пассивно относящиеся к своему труду (в среднем) управленцы и ИТР, обеспечивая низкую эффективность производства, получают низкую зарплату. У управленцев нет стимулов для роста квалификации, требующего больших дополнительных затрат времени и сил. Недавно четыре начальника цеха одного завода, где наш кооператив ведет работу, спросили у меня: «Ты говоришь, что для совершенствования цехового хозяйственного механизма и повышения управленческой квалификации нам нужно будет работать дополнительно четыре-шесть часов в неделю. Хорошо, выложимся, приведем в действие свои и цеховые резервы. А что мы будем от этого иметь? Стоит ли надрываться за десятку-другую?» Что я им мог ответить? Не в моей власти выйти из порочного круга.

К тому же я убедился, как недовольны рабочие ростом зарплаты ИТР, даже если эта зарплата растет только за счет строго учитываемого увеличения вклада ИТР в конечный результат.

Так грозит ли благополучию нашего народа возрождение «эксплуатации» или опасность ждать с иной стороны?

Е. Ф. ГАВРИЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
председатель научно-внедренческого
кооператива «Консультант»,
Томск

Престиж мастера

На сегодняшний день практически невозможно подобрать квалифицированного человека на должность мастера или начальника участка. Если раньше начальник цеха мог принять на эту должность человека, имеющего опыт работы с людьми, который только через несколько месяцев начинал полноценно работать, то сейчас трудовые коллективы, пропуская предлагаемые кандидатуры через «сито» выборов, отметают подобные варианты.

Есть проблемы и с началом работы молодых специалистов. Молодой человек, даже имея неплохую теоретическую подготовку, не может быть организатором производства с первых дней работы. Далеко не все рабочие относятся к этому с пониманием, в большинстве случаев занимая выжидательную позицию типа: «Вы нам предлагайте, а уж мы будем выбирать».

Оформившись на работу, молодой мастер сталкивается с трудностями психологического характера. По долгу службы он вынужден руководить людьми, которые по квалификации и опыту работы на голову выше его. Иногда мастер попадает в хороший, дружный коллектив толковых рабочих, которые тактично помогают ему освоиться. В выигрыше оказываются все — и коллектив, и руководитель. Но чаще бывает наоборот. Рабочие, особенно неформальные лидеры, стремятся показать свое превосходство и «смакуют» ошибки мастера. В такой ситуации он либо занимает пассивную позицию, либо идет на обострение конфликта; в итоге он либо переходит на другую работу, или его переизбирают. Одна из причин такого положения — потеря престижности должности мастера. Теоретически на эту должность должен выдвигаться опытный квалифицированный рабочий, что означает для него неформальное повышение по службе. Но в нынешних условиях трудно найти бригадира, который согласится работать мастером, ибо он значительно потеряет в зарплате. В результате в нижних звеньях управления мы часто имеем не руководителей производства, а функционеров, считающих своими основными задачами ведение документации и формальную ответственность за деятельность участка. От такого человека невозможно ожидать самостоятельных решений. Он к этому не готов, а наказание (лишение премии, выговор) воспринимает как обычное дело. Необходимо вернуть должности мастера прежний престиж. Но это невозможно без повышения его заработной платы хотя бы до уровня рабочего шестого разряда.

Молодым специалистам следует дать возможность независимо от образования (среднего технического или высшего) начинать свою трудовую деятельность с рабочего. Это позволит освоить производство и за счет своих знаний завоевать авторитет в коллективе. Тогда автоматически отпадет опасность того, что он, забыв о дипломе, останется рабочим до конца жизни, как часто это бывает сейчас. Для повышения квалификации у него будет не только моральный, но и материальный стимул. Тогда выборы превратятся из формального фарса в нормальный процесс подбора кадров.

С. М. СПЕВАК, Набережные Челны

Все — владельцы

Разве принцип социализма не считает трудом предпринимательство, коммерческую деятельность, торговлю? Никто не будет отрицать, что это труд, и довольно сложный, а потому и оплачиваться должен высоко.

Возьмем торговлю. Может ли россиянин открыть в своем селе, городе магазин и тоговать любыми товарами? Нет, его сразу прихлопнут. А почему? Он же работает. И с пользой. Зачем торговать на черном рынке, когда нужно на белом?

Нужно ли при социализме писать декларацию о доходах при открытии дела, скажем, строительстве магазина или цеха на частные деньги? Нет, не нужно. Надо дать выход деньгам в дело. Это только на пользу социализма. И ни при какой погоде ни один гражданин Союза писать на себя приговор на 15 лет тюрьмы не будет. Если не найдет выход, то лучше сгноит деньги и ценности. А пользы от этого никому нет и не будет. Да и трудно сказать — нажил он деньги законно или незаконно. Если гражданин ввозил видеомагнитофоны из-за границы и продавал их на черном рынке, так ведь это законно!

Построил гражданин магазин или цех на свои деньги или взял в аренду здание и стал торговать либо выпускать продукцию. Как ему платить? Пусть вся прибыль, какую он получит,— его, как пожелает, так пусть и распоряжается своим доходом. А что же государство? Государство с владельца берет налог с дохода в местный бюджет. Если доход скрыл — строжайшие, но только экономические санкции. Если сумму налога отдаст добровольно на благотворительные цели той местности, где находится недвижимое имущество, то освобождается от налога и экономической ответственности. Если платить нечем, имущество продается с аукциона в погашение долга. Если имущества на погашение долга не хватило — должник направляется в места отработки до погашения долга. Предприятие разрослось, гражданин уже не может своей семьей справляться с работой — принимаем работника.

Все должны получать только за личный труд, в том числе и владелец предприятия. Первоначальный капитал не берется во внимание, он не прирастает и остается во владении собственника. Приглашенный работать на предприятие становится автоматически его совладельцем. Полученная за время работы совладельца (работника) прибыль (за вычетом налога и других расходов) делится на всех работающих на предприятии. Поскольку владелец своим трудом до совладельца ряд лет зарабатывал прибыль и вложил ее в машины,

в обустройство предприятия, за это ему должен идти определенный процент. Если один из совладельцев увольняется, ему выплачивают заработанное плюс стоимость приобретенного недвижимого имущества за время его труда. Или продолжают выплачивать из прибыли тот процент, который падает на его собственность, пока она не погасится износом.

Кто имеет право создавать предприятия? Любой гражданин, любой страны! Местный Совет обязан зарегистрировать предприятие. Отказ в регистрации может быть обжалован в суд по месту открытия предприятия. Наделение местного Совета исключительным правом открывать или отказывать в открытии предприятия резко ухудшает и без того плачевное обслуживание населения, порождает взятки, защищает от здоровой конкуренции.

Вся местная промышленность (во всяком случае) должна быть продана коллективам работников предприятий. Коллективы предприятий (собственники) платят государству только налог с доходов, а остальное он сам решит: что потратить на сырье, что на машины, что на зарплату и т. д., без всяких ограничений сверху и от финорганов. Содержать ли предприятию вышестоящий аппарат — они решают сами, за ними последнее слово. И никто им этого навязать не может. Сколько содержать управленцев — решат сами коллективы, за ними последнее слово. Госзаказ — закон, ресурсами его выполнение обеспечивает государство и оно же устанавливает цену на госзаказ. Продукция сверх госзаказа выпускается на сырье, поступаемое по договорам.

Когда работник — владелец на деле, а не на бумаге, то воровать у себя не будешь (если и кто попытается, рядом стоящий его схватит за руку). Но чтобы владелец мог не бояться, что у него кто-то (финорган, нормировщик) однажды отнимет его кровные доходы и недвижимость, он должен платить государству только налог с дохода своего предприятия.

Чтобы насыщался советский рынок, необходимо освободить от пошлины любой товар, который ввозится в Союз, а недостающие нам товары запретить вывозить или обложить большой пошлиной. По мере насыщения рынка отменить пошлины вообще на ввоз и на вывоз. Чтобы процветали ремесла, нужно разрешить любому человеку заниматься любым (не приносящим вред человеку) ремеслом, известив только местный Совет, и платить в казну налог с дохода. Налог с дохода должен быть очень маленький.

Н. Н. ТОМАШОВ, г. Слободской, Кировская обл.

На баррикадах НТР



Как выйти из чрезвычайно сложной ситуации? Эту задачу решают сегодня многие заводы, объединения... Наконец, наша экономическая система в целом. Но зачастую план такого выхода представляет собой собрание противоречивых и противодействующих мер, рассчитанных на постепенную, медленную перестройку. Такой подход может быть, видимо, полезен, если использованы еще далеко не все резервы. Но в чрезвычайных условиях он лишь продлевает агонию.

Публикуемая ниже статья говорит о другом подходе. Директор завода, что называется, сжег все мосты, сознательно пойдя на радикальные изменения. Мы уверены в том, что он победит. Надеемся, что статья будет полезной нашим читателям, приступающим к реконструкции или переходящим на новую продукцию в результате, например, конверсии военного производства. Она показывает, что и в условиях демократизации, плюрализма и гласности основой для эффективной работы предприятия является все-таки прогрессивная концепция развития, свободная мысль управленца, инженера и кон-

структора, передовая техника и технология, производство на этой базе современной продукции мирового уровня и ее постоянное совершенствование. То, что мы называем забытым сегодня термином: научно-технический прогресс.

ТРУДНО ПРОИЗВОДИТЬ ТО, ЧТО ПОКУПАЮТ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

П. М. СКРИНСКИЙ,
директор электротехнического завода
имени Владимира Ильича,
Москва

Нашему заводу 142 года. До 1972 г. он устойчиво шел вверх, получая знамена, призовые места, награды, премии. После 1972 г. так же устойчиво пошел вниз, за десять лет «потерял» четверть объема продукции и 2 тыс. работающих (сейчас здесь работает 5 тыс.). Блестящий главный технолог ушел преподавать в институт, служба лишилась лучших специалистов. То же происходило с квалифицированными рабочими. Завод не развивался технически. Оборудование здесь было хуже, чем на периферийных предприятиях. Прижилась практика приглашения рабочих из других регионов страны, так называемых лимитчиков, чтобы они заняли рабочие места, на которых москвичи работать не желают. В цехе холодной штамповки, например, только лимитчики. Это позволяло, конечно, и не развиваться: если бы не было возможности постоянно иметь рабочих, пришлось бы заниматься этим цехом...

При этом каждые два года на предприятии осваивалось что-то чрезвычайно нужное для страны. Установила Америка эмбарго на поставку аппаратов для охлаждения магистрального газа — на заводе за два года было освоено производство крупных электрических машин для них. Видимо, ни одно предприятие страны не смогло бы скорее спроектировать и освоить такие машины. Возникли проблемы с вакуумными насосами для атомной энергетики, новой в то время продукцией, их тоже стал выпускать завод имени Владимира Ильича. Сейчас она непопулярна, но в то время это был показатель интеллектуального и технического развития страны.

Завод находится рядом с министерством, обращаться сюда легче, чем на другое предприятие. Поэтому номенклатуры выпускаемых здесь изделий хватило бы на пять заводов. Нельзя сказать, что люди не были заняты делом. Но, решая вопросы всего народного хозяйства, не занимались, а может быть, не имели возможности вплотную заняться своим заводом, его перспективой. А потом, будучи десять лет битыми, без денег и знамен, потеряли уверенность в том, что можно что-то изменить.

МОЩНАЯ ЭКОНОМИКА БАЗИРУЕТСЯ НА МОЩНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В 1981 г. было принято решение о реконструкции. Было решено довести предприятие до уровня образцового в Москве, не увеличивая численности, но удвоив объем выпуска продукции. В начале 1985 г., на три месяца раньше, чем перестройка, здесь началась реконструкция. Сейчас из 140 тыс. кв. м площадей снесено 62 %. На конец 1989 г. не было введено ни метра. Сейчас на 38 % оставшихся площадей объем выпускаемой продукции увеличен в полтора раза и составил в 1989 г. 76 млн руб.



Конечно, всем в коллективе стало хуже. Коэффициент сменности раньше был 0,71, т. е. мы не занимали даже одну смену. Сейчас он составляет 1,2. Стало труднее работать станочникам и ремонтникам: встал станок — люди простаивают, а раньше они переходили на другие. Оставшиеся — годами не ремонтировались. Теперь так работать нельзя, поскольку нет площадей.

Если бы не аварийная обстановка, наверное, надо было бы пойти по другому пути: освободить сначала один корпус, построить его, въехать туда, взяться за другой... Но так растянули бы лет на двадцать. Поэтому мы и решились на такое ненормальное положение, снеся мощности, отрезав пути к отступлению.

РЕКОНСТРУКЦИЯ: ВЧЕРА КАК СЕГОДНЯ. А ЗАВТРА?

Итак, в 1981 г. было принято решение о реконструкции. На следующий год буквально «слеплен» ее проект. Оставшиеся специалисты, видимо, не могли создать другой: проект был нечеток, половинчат, не ориентировал предприятия на освоение наукоемкой современной продукции. Предусматривался выпуск тех же двигателей, которым 12 лет, передвижных электростанций, которым лет 30, стиральных машин, которым 20 лет, и крупных электрических машин примерно такого же «возраста». В 1984 г. проект был утвержден. На сбор 37 подписей в разных инстанциях как раз ушло два года. В конце года начались подготовительные работы по реконструкции. В декабре 1984 г. я пришел на завод. Уже в середине января стало ясно, что если даже проект будет реализован, ничего на заводе в принципе не изменится. Да, будет просторнее, да, треть оборудования обновится... Но уровень технологии останется прежним, производительность труда тоже. По проекту даже уменьшалось количество людей, занятых «умственным» рабочим трудом: наладчиков, ремонтников, электриков и т. д. Увеличивалось количество рабочих, которые, грубо говоря, только крутят гайки. Таким образом, проект решал задачу увеличения вдвое выпуска продукции без увеличения численности. В нем не предусматривалось раз-

витие энергетического, сантехнического, ремонтного хозяйства, не обеспечивался необходимый уровень жизнеобеспечения завода, технологического оборудования.

Проект был негодным. Весь 1985 г. ушел на обсуждение, доказательства этого. На одном полюсе дискуссий — завод (постепенно все большее количество заводчан втягивалось в эту работу). На другом — проектанты и министерство, которые до возникновения проекта неустанно говорили и говорили о том, как их беспокоит судьба предприятия, что они готовы все силы отдать, лишь бы оно встало на ноги. Когда пришло время действовать, оказалось: самое большое, на что они способны, это перечислить в наш фонд материального поощрения миллион рублей незаработанной премии.

К концу 1985 г. все директивные органы — Госплан, Госснаб — и тогдашний министр отрасли убедились, что необходим приказ о пересмотре проекта. К этому времени мы переработали технологическую его часть, заложив затраты в размере 110 млн свободно конвертируемой валюты. Иначе мы не могли выполнить поставленные задачи. К этому времени резко упали и цены на нефть. Председатель созданного в это время Бюро по машиностроению Силаев захотел ознакомиться с нашим проектом. Мы угадали в полосу пересмотра всех проектов. Трудно сказать, почему именно наш проект попал на глаза председателю Бюро, но в январе 1986 г. он посетил завод.

Двухдневный разбор привел к тому, что все наши решения были забракованы. Создана экспертная комиссия во главе с академиком Беляниным. В течение месяца она ревизовала проект реконструкции. Заключение было конъюнктурным: никаких замечаний к технической и технологической сторонам нет. Более того, многие новые подходы будут использованы в других проектах. Но, зная, что Силаев требует сокращения валютных затрат, комиссия сочла, что можно сократить их вдвое, используя продукцию совместных предприятий (которую, кстати, еще надо было разрабатывать...). То есть, конкретных предложений не было, но замечание — сделано. В протоколе вывод сформулирован помягче. Нам дали срок на переработку проекта. Это чрезвычайно вдохновило проектантов и сотрудников министерства. Они заявили: из-за вашей «деятельности» потерян год, теперь надо реализовать в полном объеме старый проект, а потом за счет техперевооружения попра-

вить кое-что. Вместо этого мы уже не за год, а за два месяца полностью переработали технологическую часть проекта, где предусмотрели снос старых корпусов, а также новую номенклатуру продукции. К этому времени были разработаны новые серии электродвигателей, бензоагрегатов. Одно из наших решений предусматривало вывод из производства крупных электрических машин, поскольку возникал серьезный дефицит производственных площадей. Мы предложили снести 11 корпусов общей площадью 50 тыс. кв. м. На их месте построить единый универсальный корпус. На удивление, в октябре 1986 г. Рыжков подписал второе решение, принимающее наш новый вариант. Валютные ассигнования в нем составили ровно половину от того, что мы запрашивали вначале.

Ситуация сложилась серьезная. Проекта нет. На его разработку и утверждение надо около трех лет. Министерство сопротивляется выводу крупных электрических машин, закрытию литейного цеха, сварочного производства. Сопротивление продолжается и по сей день. Удается пока держать строителей, ежегодно продляя разрешение правительства на строительство по рабочим чертежам и сметам, без целевого комплексного проекта.

НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ: ГИГАНТЫ ВСЕ ЕЩЕ РАЗДУМЫВАЮТ...

В январе 1986 г. мы с главным конструктором посетили Институт ядерной физики СО АН СССР, посмотрели производство ускорителей, прослушали лекции. С этого началась подготовка завода к выпуску новой наукоемкой продукции. Почему мы решились на это?

Советский Союз сделал первый промышленный ускоритель. Но к 1990 г. у нас в стране работало не более 40 промышленных установок, использующих ускорители, а в развитых странах — свыше 600. Не было завода, который бы взялся за это дело, хотя переговоры с заводчанами руководство ИЯФа в Новосибирске вело. Мы решили институтскую конструкцию ускорителя переделать на промышленный лад и освоить ее производство на подмосковном опытном заводе (он в то время входил в наше объединение).

8 ЭиОПП № 6, 1990 г.

В марте 1987 г. там был собран первый промышленный ускоритель. Год и три месяца ушло на то, чтобы, начав с нуля, выпустить его. В июне 1987 г. распоряжением правительства у нас забрали этот завод. Опять мы были поставлены перед проблемой: что делать? Решили производить ускорители в нашей тесноте. Снова подготовили производство и в 1988 г. изготовили три комплекта узлов ускорителя на своей площадке в Москве. В 1989 г. изготовили 10, а на 1990 г. намерены выпустить 12 комплектов. Все это без метра дополнительной площади, в условиях реконструкции.

Минсельхозмаш, получив производственный корпус от ленинградского объединения «Электросила», тоже готовит производство ускорителей. Возникла конкуренция, и в ней мы проигрываем, поскольку не можем выделить корпус в 10 тыс. кв. м. Тогда мы решили, что будем поставлять не сами ускорители, а комплектные линии для обработки материалов при помощи ускорителей, т. е. не только саму эту бочку, но все приспособления, необходимые для того, чтобы принять материалы, подать их под ускоритель, выдать оттуда и передать на упаковку или дальнейшую обработку.

В марте 1989 г. выпущена первая комплектная линия для производства фольгированных диэлектриков. Эта новая технология использовалась в НИИ, но не на заводах. Сейчас НПО «Диэлектрик», объединяющее более десятка заводов, потребовало 20 таких автоматических линий. Мы работаем очень аккуратно, стараясь не дискредитировать новую продукцию, тем более что и возможности пока ограничены. Поэтому сначала убедимся, что там освоена эта техника и технология, получен значительный экономический выигрыш, лишь потом приступим к переоснащению заводов этого НПО, к внедрению новой технологии. Сейчас только от предприятий страны мы получили заявки на 39 ускорителей. Готовы поставить лишь 12. Есть запросы из Австрии, Югославии, Китая, Индии, США, Италии. Думаем о создании совместных предприятий.

Приступая к этой работе, мы не имели и половины необходимой информации. Целый ряд научно-исследовательских институтов (в Обнинске, ВНИИ кабельной промышленности в Москве и т. д.) имеют огромные заделы по разработанным технологиям использования ускорителей. Лет на пятнадцать вперед! Но не было ускорителей, не было предприятий, выпускающих комплектные линии и, наконец, не

было желания наших потребителей выпускать материалы с новыми качествами, параметрами. Зачем тебе головная боль, если кабель, производимый твоим заводом и не обработанный ускорителем, все равно покупают?! Раз можно обойтись старыми материалами — ими и обходятся... Ситуация сложилась своеобразная. Те, кто должен был бы ухватиться за нашу продукцию, за новую технологию в первую очередь,— молчат, созерцают, что у нас из этого выйдет. А вот колхоз из Белоруссии добился финансирования и заказал нам линию по обработке соломы, так как скот будет ее в 7—8 раз лучше усваивать. Москабель, расположенный рядом, молчит, а Мозеркабель из той же Белоруссии готов заключить на любых условиях договор о поставке ему ускорителя с автоматизированной системой управления, связав развитие своего предприятия с новой технологией.

ДИНАМИЗМ — ОСНОВА БУДУЩЕГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

После двух лет непонимания, которые закончились изъятием у нас завода, и Силаев, и Строганов, заместитель председателя Госплана СССР, курирующий машиностроение, оказывают нам солидную помощь. Как будут развиваться события дальше? Есть вариант создать совместное предприятие в развитой капиталистической стране, где мы вложим свой капитал в виде ускорителей, будем вместе заниматься обработкой материалов с их помощью, а прибыль делить пропорционально вкладу.

Дальше развитие продукции возможно в двух направлениях. Первое связано с ускорителями. Есть два вида ускорителей: постоянного действия и импульсные. Они хороши каждый по-своему. До сего времени мы осваивали ускорители постоянного действия. Но в 1989 г. все с тем же Институтом ядерной физики создали программу выпуска импульсных ускорителей.

Второе. С июля 1987 г. мы взялись за постановку на производство твердотельных технологических лазеров и комплексных технологических установок на базе их использования. При помощи этого оборудования можно производить раскрой любых материалов, их сварку, термообработку. На тех же сверхскромных площадях «от нуля» сде-

лано около ста лазеров. Поскольку научная база, глубина проработки в институте, с которым мы сотрудничаем по промышленному освоению производства лазеров, значительно слабее, чем у ИЯФа, то на разработку технологии, ее переработку применительно к условиям производства, испытание ушло два с половиной года, значительно больше, чем на работы по ускорителям. Но уже есть коллектив, который изучил досконально процесс от выращивания кристалла до изготовления лазера. Лазеры последней серии, произведенные в конце 1989 г., удовлетворяют всем требованиям производства. Мы начали заниматься медицинскими лазерами — хирургическими и терапевтическими.

И, наконец, третье направление, традиционное для завода — производство асинхронных электрических двигателей мощностью от 100 до 400 кВт. У нас не было никакой надежды выйти с ними на капиталистический рынок: по нашим понятиям, они неплохи, а Запад их не берет. Кроме того, сейчас мало кто покупает только двигатель. Продается, как правило, комплектный привод — преобразователь частоты, устройство главного пуска, диагностики и двигатель. В 1989 г. мы выпустили 20 комплектных приводов, в 1990 г. намечено 200. К 1994 г. примерно половину нашей традиционной продукции будут составлять комплектные приводы.

Кроме этих основных видов продукции мы приступаем к производству бытовых электроплит. Они регламентируют ввод жилья, поэтому под программу удалось получить финансирование в виде конвертируемой валюты. Завод будет выпускать 400 тыс. бытовых плит, самых современных на сегодня. Приобрели лицензию у французской фирмы. Чтобы не потерять уровень изделия, в договоре предусмотрена реализация фирмой 15 % выпускаемых нами плит на западном рынке. Таким образом, и мы получаем стимул, и они будут держать нас в курсе всех новинок.

По настоянию московских городских властей мы оставили производство стиральных машин. Наша машина ЗВИ-М хорошо идет сегодня, но не потому, что так хороша, а потому что машин пока нет. Она самая маленькая из двухкилограммовых полуавтоматов и влезает под мойку в любой «хрущевской» квартире. Она самая дешевая в своем классе. Но я уверен, что года через два-три наш рынок будет заполнен простейшими стиральными машинами. Поэтому сохранять эту машину, которую, кстати, мы

выпускаем всего год, нельзя. Хотим к 1993 г. поставить на производство хорошую машину европейского класса.

Задачу нашу я бы сформулировал так. Завод должен выпускать продукцию, процентов сорок которой можно было бы продавать на экспорт. Если завод этого достигнет, значит, он имеет умное руководство, хороших конструкторов, грамотных технологов, рабочих. Сегодня на экспорт мы поставляем меньше 5 % продукции, из них меньше 1 % — на свободно конвертируемую валюту. Задача усложняется еще и тем, что объемы производства должны также возрасти в пять раз. Таким образом, экспортные возможности завода мы предполагаем увеличить в 200 раз...

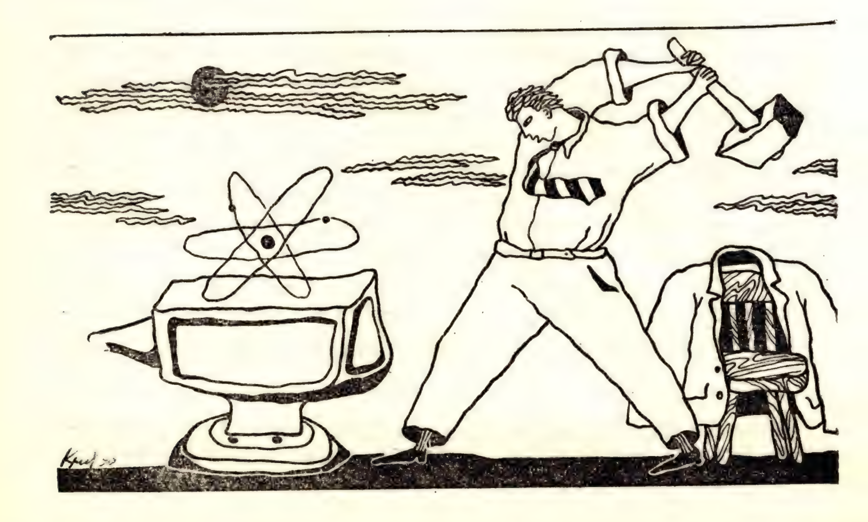
Наши занятия новой техникой показали, что в науке существуют просто фантастические потенциальные заделы. Промышленность может черпать и черпать оттуда идеи для реализации. Но в том, что этого не происходит, виноваты все мы: и наука, и производство. Почему у нас с ИЯФом пошли дела хорошо? Не последнюю роль сыграли наши родственные связи с его директором, академиком А. М. Скринским. Руководство завода и института хорошо понимают друг друга, мы не пытаемся «тянуть одеяло на себя», обмануть друг друга, вовремя гасим недовольство в коллективах. Удается поддерживать и взаимоотношения, и обоюдный интерес. А вот в других НИИ огромнейшие заделы бессмысленны. Они не заинтересованы в реализации этих заделов. Единственная заинтересованность — в утверждении авторских прав. Отраслевая наука должна переложить академические исследования на язык промышленной технологии. Но будучи затюканной министерством, имея задания в два раза больше возможностей, она почти не занимается этим. Производство также объективно не заинтересовано в освоении новой техники! Это трудно, связано с дополнительными заботами, которые наверху не поощряются, можно рискнуть — и провалиться. Но и выигрывает лишь тот, кто рискует.

НА ВСЕХ УРОВНЯХ НАДОЕЛО СЛУШАТЬ О НОВОМ

Пока на заводе наши идеи воспринимаются с юмором. Абсолютное большинство специалистов отвергает их как утопию, не имеющую ничего общего с жизнью. «Да и не

надо этим заниматься»,— говорят они. Конечно, они правы. Ведь ни один из работников завода никаких плюсов, кроме головной боли, не получил. Люди устали от реконструкции, они вынуждены браться за новые и новые задачи. Причем не всем это по плечу: сказывается низкая квалификация инженерно-технических работников. Я бы даже сказал, удручающе низкая. Это внутренние проблемы: не заинтересованы и не умеем, а значит, не надо ничего менять.

Вне завода вся наша деятельность вызывает в основном изжогу, отрицание. Если нет попыток прямо все это прихлопнуть, то только потому, что неоднократно пробовали раньше — и не получилось. Все разговаривают с нами с позиции диктаторов. Райисполком издает решение о прекращении торговли промышленными товарами на заводе, об уменьшении торговли продовольствием. Партийные органы сейчас ни во что не вмешиваются, хотя за первые три месяца пребывания на заводе я получил семь взысканий по партийной линии. А министерство... В 1989 г. впервые по прямому распоряжению Рыжкова нам увеличили фонд заработной платы на 8 %. Удалось поднять на 40 руб. зарплату инженерно-техническим работникам, и она достигла аж 250 руб... Рабочим также подняли зарплату. Но теперь и у самого завода появляются новые возможности.



За предыдущие четыре года мы имели убыток 500 тыс. руб. Цифра, конечно, смешная, поскольку продукции выпущено на 250 млн руб. за это время. Но убыток был, из песни слов не выкинешь. В 1989 г. мы имели около 2,5 млн руб. прибыли. Половина — за счет производства ускорителей. Пока вся прибыль получена за счет производства новой продукции.

А как она меняет производство! Рабочие, раньше занятые на грубом производстве крупных электрических машин, перешли на тончайшее дело — изготовление ускорителей. Литейщицы, которые работали на землеприготовилке, имеют дело с шихтой для выращивания кристаллов и пользуются медицинскими весами. Они полгода стажировались в Институте кристаллографии АН СССР, потом возвратились на завод, надели белые халаты... Рыжков, зайдя в литейку и увидев одну из этих женщин, спросил ее: «А вы кто?» — «Литейщица». Она рассказала, как училась, как работает теперь, чем очень удивила высокого гостя. Такая метаморфоза должна произойти примерно с тремя сотнями наших рабочих. А если со всеми? Это же завод станет неузнаваемым!

Но дополнительные заботы и дополнительный труд, подкрепленные результатами, должны оплачиваться. Сделали первый ускоритель — все, кто имел к нему отношение, должны ощутить благодарность общества. Все, кто связан с этим делом, и те, кто их «кормил», пока эта продукция осваивалась.

А как работается коллективу, пошедшему на риск с заранее обозначенной реальной прогрессивной программой и довольно быстро получившему отдачу, в условиях перестройки? Прежде всего, решать все вопросы стало гораздо труднее, чем до перестройки,— в несколько раз! Сопротивление новому возросло. Путаница в директивных и управляющих органах увеличилась. Да еще появилась неуверенность в своем будущем. Поэтому люди в основном заняты обсуждением, когда их прикроют, сократят, где искать место. Это здорово мешает. При этом административный нажим в последний год усилился, стал грубее. В конце 1989 г. проводилась ярмарка товаров народного потребления, где мы должны были заключить договора. В таком разговоре, который состоялся с министром, я не участвовал годов с 1964—1965. Грубость, чувство безнаказанности, несдержанность...

Теперь об изменении экономической среды. Трудно говорить об этом, поскольку положение стало чрезвычайно неустойчивым. Да если бы мы натворили столько новой техники в «застойный» период, награды бы обрушились на коллектив... Без прироста численности на 30 % производственной площади увеличить выпуск продукции на 50 %, причем половину составила новая техника!

Поэтому понятно, почему, по моим оценкам, около 40 % рабочих основных цехов — за нашу программу, столько же — абсолютно равнодушны, а около 20 % — против. Среди инженеров и дирекции около 20 % — за, около половины — равнодушны, около 30 % — против. Это после почти пяти лет работы, после десятков встреч и бесед на эту тему. Думаю, что основная масса просто не вникает в суть дела, запуталась в программах. Видимо, людям надоело слушать о новом, они не приучены отдавать все силы основной работе, работать творчески.

Но эти люди видят в то же время, что директор не уходит, по существу, с завода. В субботу и в воскресенье, в будни и в праздники... И это не демонстрация на месяц-два. Такой режим установился с декабря 1984 г. Для многих работников это, безусловно, имеет какое-то значение. Люди знают, что заработок директора — в конце второго десятка членов дирекции. А если смотреть по заводу, то зарплату, соотносительную с директорской, получают более девятисот человек. Эта информация имеет какое-то хождение. Думаю, поэтому на первых выборах директора в 1989 г. моя кандидатура была избрана не то при трех, не то при одном против, несмотря на явное отсутствие поддержки в местных органах власти. Это, конечно, здорово поддерживает и меня.

Мы делаем все, что можем, чтобы поддержать веру коллектива в реальность перемен. На профсоюзной конференции появляется, например, макет предзаводской площади с плавательным бассейном, о котором говорилось лет двадцать, и медсанчастью, двух жилых домов для работников завода. Уже рабочий макет! В пионерском лагере завода, давно сгнившем, еще довоенной постройки, уже возводятся три корпуса из запланированных семи. А будет абсолютно новый круглогодичный лагерь на 640 мест. Это движение люди ощущают, они видят, что завод развивается в том направлении, которое им обещано, что за пять лет получено столько квартир, сколько за предыду-

щие три пятилетки. Москва «закрывает» 1980 г., мы «закрыли» 1985. Все это очевидно и действует на коллектив положительно.

Может возникнуть вопрос — зачем это директору? Тем более что сюда, на завод, я пришел из Госплана, с хорошей должности. Но должен же человек сделать в этой жизни что-то действительно стоящее! Предыдущие годы ушли на приобретение опыта. Оставшиеся я решил потратить на то, чтобы 5-тысячный коллектив завода поднять на новый, более высокий уровень. Конечно, принимая это решение, я имел неверные базовые данные. В свои 44 года я верил, что это нужно советской власти, партии, Москве. В этом я ошибся. Если бы я знал все, с чем придется столкнуться, такого решения, может, не принял бы. Но отступать уже не хочется. Хочется все-таки оставить после себя что-то хорошее, хотя «какое вам дело, какая погода будет в день ваших похорон»,— писал Гилмор в книге «Бег ради жизни». Но останавливаться уже не хочется.

Рис. В. КРИВОБОКОВА

● **программные продукты в области экологической экспертизы проектов.**

Раздел, посвященный системам и базам данных, даст информацию о тематике и местонахождении всех существующих баз данных по охране окружающей среды и смежным проблемам.

Стоимость обзора — 1100 руб., для учебных и академических учреждений — 800 руб. Начало поставок: 15.01.90 г.

Аналитический обзор «Автоматизированные системы контроля качества окружающей среды: опыт ведущих западных фирм, перспективы развития»

● Анализируются состояние и основные направления развития автоматических сетей и средств наблюдения и контроля за состоянием окружающей среды в США, Канаде, Японии, Франции, ФРГ, Нидерландах, Бельгии и других ведущих капиталистических державах;

● Обобщается опыт построения и эксплуатации автоматизированных систем контроля качества природной среды на национальном, региональном и локальном уровнях;

● Содержится информация о крупнейших мировых, национальных, региональных и городских сетях контроля качества воздуха и воды и их приборном обеспечении;

● Приводится информация о ведущих фирмах, занимающихся созданием и установкой сетей контроля качества окружающей среды.

Составлен по материалам советской и зарубежной печати.

Стоимость обзора — 1200 руб., для учебных и академических учреждений — 900 руб. Начало поставок: 01.09.89 г.

Гарантийное письмо-заказ на оба обзора направлять по адресу:
125130, Москва, 2-й Новоподмосковный пер. 4, Совместное предприятие «Интерквадро», Отдел математических разработок. Тел.: 150-92-01, 151-22-77, телекс 413560, телетайп 207321, телефакс 9430059 KVINT SU.

ОБРАЗЕЦ ГАРАНТИЙНОГО ПИСЬМА:

Генеральному директору
СП «Интерквадро»
ВАЙНБЕРГУ Л. И.

Организация (предприятие) приобретает аналитический обзор по теме: Программное обеспечение в области охраны окружающей среды.
Оплату в сумме ____________ руб. гарантируем.
Наш расчетный счет ____________ в отделении банка ____________
г.

Руководитель организации
Главный бухгалтер

НЕ В КАДРАХ ДЕЛО!

В. П. ФЕДОРОВ,
доктор экономических наук,
Институт народного хозяйства имени Г. В. Плеханова,
Москва

От самых ответственных деятелей приходится слышать, что у нас не хватает подготовленных экономических кадров для перестройки, что это наша беда, узкое место, что отсутствие современных менеджеров — тормоз продвижения в хозяйственной реформе. Версия звучит вполне правдоподобно, она подкрепляется примерами из других сфер жизни, вроде того, что хорошую машину может создать только толковый изобретатель, а достойное воспитание в состоянии обеспечить лишь искусный педагог.

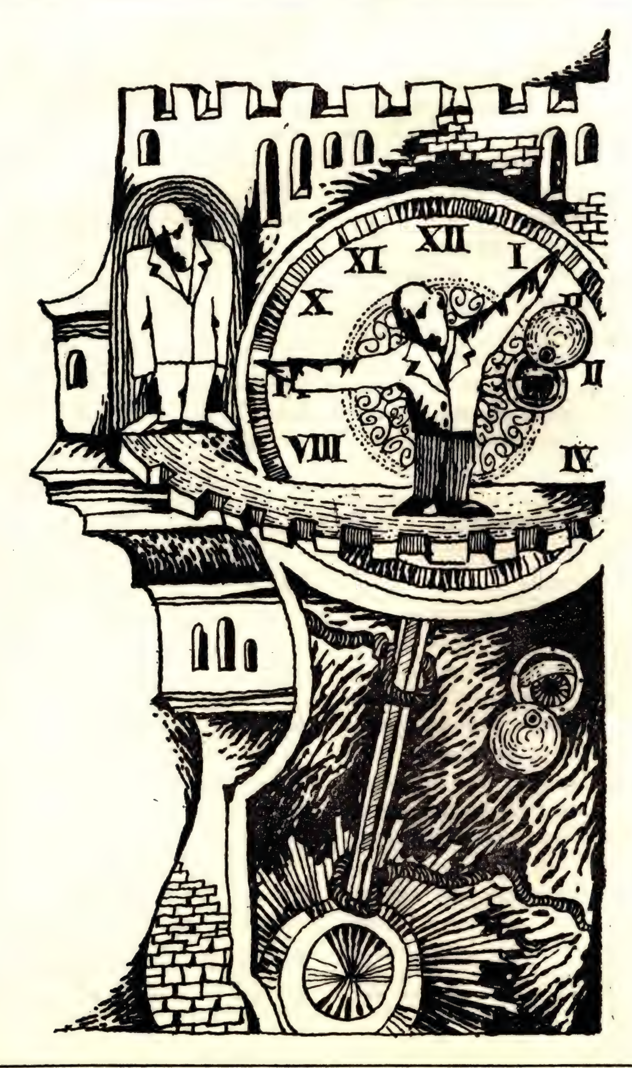
Думается, в экономике дело обстоит не так, здесь образование вторично по отношению к действительности.

Не менеджеры делают экономику, а наоборот, экономика делает менеджеров. В широком плане не человеческий фактор поднимает экономику, а наоборот, от характера экономической системы зависит, насколько человек свободен, раскован и, следовательно, производителен. Можно получить блестящее образование в вузе или институте повышения квалификации, но практическая отдача останется минимальной, если царят губительные условия на производстве и в прочих сферах. Напротив, стимулирующие условия превращают незнание в знание, заставляют работников волей-неволей повышать уровень коммерческой квалификации.

Действовавший у нас десятилетиями хозяйственный механизм был по своему характеру нерациональным. В тех условиях сводились на нет индивидуальные попытки на местах вырваться из-под опеки административно-командной системы. Для способных и прогрессивных руководителей это была личная трагедия, кончавшаяся профессиональной деградацией, а для особенно настойчивых и непримиримых — освобождением от обязанностей и даже тюрьмой (Хинт, Худенко). Что могло принести тогда даже самое лучшее коммерческое образование? Предположим, что шеф преуспевающей и знаменитой своим менеджментом американской фирмы ИБМ переместился на какое-то время на тот же пост на советском предприятии аналогичной специализации. Он неизбежно разделил бы судьбу своих советских предшественников. От наших хозяйственников требовалось крутиться в порочной системе, разрешалось совершенствовать ее, что нередко означало возрастание степени ее абсурдности. Ко-

нечно, у нас были и есть свои производственные герои (Кабаидзе), но они редкие исключения и пробились благодаря стечению благоприятных факторов. Выражение «инициатива наказуема» характеризует атмосферу бесперспективности, враждебности к передовым методам, сдвигам, новинкам.

Сейчас идет перестановка хозяйства с одних рельс на другие. Этот процесс протекает болезненно, противоречиво и пока привел



скорее к негативным, чем к позитивным результатам. Причину такого развития событий кое-кто склонен усматривать в отсутствии кадров, знающих, как самостоятельно вести дела, как внедрять менеджмент, маркетинг и прочие атрибуты рыночного хозяйствования. А раз их нет, то надо учить наших директоров в повсеместно возникающих собственных школах бизнеса и за рубежом, куда потянулись наши стажеры. Это безусловно, хорошо, но это — самая легкая (хотя и не самая дешевая) мера, к которой могло прибегнуть наше высшее управление и которую оно воспринимает как своего рода алиби при пробуксовке реформы. Когда кадров нет, то спрашивать не с кого. Удобное объяснение. Такой подход чреват угрозой накопления трудностей в экономике, растратой времени и последующим общим поражением. Сформировать хорошего специалиста — все равно что вырастить дерево, это занятие требует условий и времени. Как обильно ни поливай саженец, он за недели или месяцы не обретет могучей кроны. Не отрицая относительной полезности всеобуча кадров, в частности за валюту, нужно тем не менее сказать, что по большому счету это побочная деятельность, может быть, даже иллюзия деятельности, обучи мы всех наших директоров хоть в Гарвардской школе бизнеса.

По высшему образованию мы имеем выигрышную статистику, потенциально больше подготовлены к тому, чтобы обеспечить всесторонний прогресс на нашей многострадальной земле, чем многие другие страны, сейчас обогнавшие нас. Почему же наши люди не могут себя проявить?

Корень проблемы эффективности заключается не в кадрах, а в политическом решении, которое бы радикально изменило экономические условия в нашей стране. Допущение реальной свободы предпринимательства — вот тот ключ, которым можно открыть замок за семью печатями. Конкуренция неизбежно усилит тягу менеджеров к знаниям относительно рыночной экономики, и тогда эти знания, внедряемые сейчас палкой, рублем и инвалютным рублем, перестанут быть ненужной и неприменимой интеллектуальной утварью, превратятся в капитал и будут работать.

Подтверждение этого тезиса можно получить на международной арене. За десятилетие 1978—1988 гг., когда были ослаблены или устранены бюрократические путы, опоясавшие производство, китайская экономика достигла большого прогресса, хотя по уровню образования населения КНР не может претендовать на первые места. Неграмотный предприниматель в рыночной экономике, будь это просто крестьянин или ремесленник, более восприимчив к заповедям Гарварда, чем говорящий на иностранном языке деятель приказной экономики.

Правда, события в КНР летом 1989 г. подтвердили еще одно правило, а именно, что экономический плюрализм неизбежно перерастает в политический.

Тот, кто за деревьями не видит леса и не признает за нашими кадрами необходимой квалификации, хотя в стране нет возможностей для ее проявления, скоро забьет тревогу противоположного плана — вот-вот начнется утечка мозгов за рубеж. Она знакома нам на примере других стран, но обходила нас по причине закрытия границы на замок. Подключение страны к процессам, происходящим на мировой арене, и наши обязательства в связи с хельсинкским и прочими соглашениями, породят среди специалистов большое число вольноопределяющихся, которые потянутся за границу. Там знания ценят больше, чем у нас. Да и наш рабочий, попади он на Запад, будет работать там гораздо эффективнее.

Вульгаризация рассматриваемой идеи о соглашении системы и кадров продиктована стремлением снять ответственность с ее вдохновителей, которые страшатся осознать всю глубину проблемы и потому копают мелко. Она доходит до абсурда, когда вина за тяжелое положение в экономике возлагается на народ, который трудится недостаточно усердно.

Затягивая положительное решение вопроса о конкуренции всех видов собственности, включая частную, всех укладов, присущих начальной фазе переходного периода от капитализма к социализму, а именно в такой мы и находимся, и направляя обвинительный перст в сторону отсутствующих кадров и вообще человеческого фактора, мы выдаем следствие за причину. Это — неизбежная плата за политический догматизм.

Рис. Л. ПЕТРУНЕВОЙ



ОБ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ГОВОРИТСЯ УЖЕ ПОЧТИ ДВА ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ НЕ РАЗ ПЕРЕСМАТРИВАЛИСЬ ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ АСУ, ЧТО БЫЛО СВЯЗАНО С СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И С ИЗМЕНЕНИЕМ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ. СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЮТСЯ КОРЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ В ОБЕИХ ЭТИХ ОБЛАСТЯХ.

КУДА ДВИЖУТСЯ АСУП?

В. М. ПОРТУГАЛ,
доктор экономических наук,
Одесский политехнический институт

Об автоматизации управления производством говорится уже почти два десятилетия. За это время не раз пересматривались принципы создания АСУ, что было связано с совершенствованием вычислительной техники и с изменением концепции управления предприятием. Сегодня наблюдаются коренные перемены в обеих этих областях.

ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ

В начале 80-х годов развивалась концепция АСУ третьего поколения на базе массовой единой серии ЭВМ (ЕС ЭВМ). АСУ второго поколения создавались в основном на базе ЭВМ типа «Минск-32». Главный недостаток этого поколения — невозможность создания единой информационной базы [1]. Смысл ее состоит в том, что на машинных носителях накапливается и постоянно обновляется информация не для одной или нескольких, а для всех задач управления.

В домашинной технологии каждое подразделение создавало и вело свою информационную систему на бумажных носителях: в журналах, картотеках, альбомах и пр. В начальной стадии автоматизации управления технология была аналогична. На машинных носителях создавался файл, практически повторяющий соответствующую картотеку или журнал. Однако очень скоро проявился основной недостаток домашинных систем — дублирование данных. В бумажных информационных системах одни и те же данные (коды, наименования, формы) повторяются каждый раз, когда это удобно пользователю. Так что эти системы не только громоздки сами по себе, но и неоправданно раздуты — по некоторым оценкам, в 20—30 раз.

Выявился и другой крупный недостаток: вносить изменения в информацию чрезмерно сложно.

[1] **Глушков В. М.** Введение в АСУ. Киев // Техника. 1972.

Без этого — а информация меняется постоянно (кодировка деталей, материалов, инструмента, нормы и нормативы, состав работников)— автоматизация управления теряет смысл. Если в традиционной системе ошибки, вызванные несвоевременной корректировкой, можно было отнести к объективным трудностям работы с большими объемами данных, то в АСУ они дискредитировали сам принцип.

В развитых системах с десятками, а то и сотнями файлов, внесение изменений превратилось в самую сложную, громоздкую и трудоемкую задачу. Ведь каждый раз необходимо отыскать и изменить все файлы, в которых использовались эти данные.

Принцип единой информационной базы устранял это противоречие. Коль скоро все задачи управления решаются на одной ЭВМ, то необходимо один раз и без дублирования занести всю управленческую информацию на машинные носители. Такой подход охватывал не только уже разработанные задачи, но и задачи, необходимость в которых проявится в будущем.

Единая информационная база привлекала еще и тем, что в ней предполагалась автоматизированная информационно-справочная система. Аппарат управления предприятием и даже работники министерств в любой момент могли бы «заглянуть» в информационное хозяйство каждого подразделения вплоть до рабочего места и узнать, что там происходит. Для этого прорабатывались проекты интегрированных информационных отраслевых систем, в которых по каналам связи можно было в автоматизированном режиме получать данные из информационной базы предприятий.

Тем не менее, принцип единой информационной базы в АСУ ни второго, ни даже третьего поколения не был реализован по двум причинам. Первая заключалась в том, что основной носитель информации ЭВМ второго поколения — магнитная лента — не может обеспечить эффективную работу с большими объемами данных. Поиск на ней нужных данных оказался настолько длительной процедурой, что решение становилось слишком дорогим и неэффективным.

Вторая причина была связана с планированием и оценкой АСУ. Данные для единой информационной базы надо было выбирать из традиционной бумажной информационной системы, не приспособленной для автоматизации. Нужно было перекодировать, выверить, исключить дублирование, ввести данные в ЭВМ и пр. Эта гигантская работа (для крупного предприятия она составляет до сотни человеко-лет) должна была быть проведена до того, как будет запрограммировано решение хотя бы одной задачи управления, что противоречило оценке АСУ по количеству внедренных задач. Ни одно предприятие не могло пойти на такие

большие предварительные затраты.

Электронно-вычислительная техника третьего поколения и в первую очередь ЭВМ единой серии комплектовались памятью прямого доступа на магнитных дисках большой емкости, что значительно увеличило скорость работы с большими массивами данных. Было разработано обширное математическое обеспечение для организации больших информационных систем, так называемые системы управления базами данных, рассчитанные на большой объем информации. В отделах АСУ предприятий, с другой стороны, были накоплены на машинных носителях файлы, которые содержали значительные объемы управленческих данных. Появилась возможность автоматически «очистить» их от дублирования, что значительно менее трудоемко, чем вводить данные с документов. Поэтому работы по созданию единой информационной базы в АСУ третьего поколения в 80-х годах велись практически на всех предприятиях.

Но здесь выявилось новое препятствие. Растущая централизация управления, планирование «от достигнутого» и соответствующее стимулирование вызывали ответную реакцию: на каждом уровне стало выгодным скрывать резервы производственных ресурсов. Несовершенство нормирования и ненапряженные трудовые нормативы позволяют иметь резервы, с помощью которых можно в последние дни месяца выполнить больше половины планового задания и даже перевыполнить план, так «обосновать» задания, чтобы их всегда можно было выполнить. «Свободные» материальные нормативы позволяют скрывать брак, получать фиктивную экономию материалов, не обращать внимание на большие потери материалов в производстве. Конечно, четкая информационная система помогает выявить все недочеты нормирования и дать оценку реального производственного потенциала. Вот почему внедрение единой информационной базы встречает энергичное сопротивление работников аппарата управления, особенно на нижних уровнях.

Создание единой информационной базы начинается сверху. На общезаводском и межцеховом уровне препятствий относительно мало, так как здесь используется агрегированная информация, полученная из первичной. На внутрицеховом же уровне информационная система внедряется с трудом. Здесь объективные причины (очень большой объем данных и беспорядок в «бумажном» нормативном хозяйстве) и субъективные (нежелание наводить порядок и расставаться со своими секретами). Однако работы эти, хоть медленно, но продвигаются, поскольку верхний уровень управления, дирекция предприятия заинтересованы в знании всех резервов предприятия для того, чтобы уве-

реннее противостоять своему вышестоящему уровню (министерству) в борьбе за резервы и ненапряженные планы. Конечно, достоверность информационных систем нижнего уровня не очень велика. Что же касается интегрированных баз данных «отрасль-предприятие», то о них пока забыли из-за отсутствия технических возможностей реализации.

Итак, сложившаяся в середине 80-х годов концепция АСУ третьего поколения сводится к следующему. В отделе АСУ или на вычислительном центре предприятия находится большая ЭВМ единой серии (или несколько), снабженная терминальной системой. Терминалы находятся во всех отделах, службах и цехах. На большой ЭВМ реализована единая информационная база и программный комплекс для решения функциональных задач управления, которые и решаются по единому регламенту для всех цехов и служб. Оперативная информация вводится через терминалы. Выходные данные выводятся на видеотерминалы или на печать. Информационно-справочная система позволяет выдавать ответы (включая обобщенные справки, результаты анализа) и по всей информации в базе данных.



ВЛИЯНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

Бригадный подряд снизил роль индивидуального трудового норматива и практически позволил отказаться от него, заменив укрупненным, отчего уменьшился объем информации, необходимый для управления бригадой с уровня цеха. Она свелась к плановому заданию бригаде и отчету о его выполнении. К аналогичным результатам приводит наделение хозяйственной самостоятельностью более крупных подразделений.

Переход к экономическим методам управления сопровождается укрупнением планово-учетных единиц до бригадо-комплектов, снижением количества точек контроля в процессе производства, уменьшением частоты контроля. Он требует более качественного, и следовательно, более

сложного подхода к формированию планово-учетных единиц, поскольку они должны по структуре соответствовать бригаде или цеху. Поэтому задачи межцехового уровня становятся алгоритмически более сложными, но их размерность уменьшается. В процессе планирования, кроме процедуры формирования специфических для производственной структуры планово-учетных единиц, необходимы процедуры формирования для них укрупненных показателей ресурсоемкости. А это означает, что общезаводская информационная база будет содержательно слабее связана с цеховой и бригадной информационными базами.

Хозяйственная самостоятельность подводит к тому, что предприятие будет состоять из хозяйственно самостоятельных цехов, бригад, производственных кооперативов. Функции общезаводской его части — перспективное, текущее, технико-экономическое и оперативно-производственное планирование, организация материально-технического снабжения, сбыта, технической подготовки производства, финансовой деятельности, бухгалтерского учета и т. д. — будут выполняться на соответствующей информационной базе. Каждое хозяйственно самостоятельное подразделение будет иметь свою систему управления и соответственно свою базу. Система управления в основном будет выполнять функции оперативно-производственного планирования, в особенности оперативный учет и регулирование хода производства, а также учет использования ресурсов. Система управления будет также состоять из относительно независимых подсистем. Взаимообмен информацией между базой предприятия и базами подразделения регламентируется договорными отношениями подрядного или иного типа, так как в понятие хозяйственной самостоятельности включается и информационная самостоятельность.

РАЗВИТИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ

Массовое распространение вычислительной техники четвертого поколения и, в частности, персональных профессиональных компьютеров в недалеком будущем будет способствовать новому подходу к созданию математического обеспечения и средств общения с компьютером.

Развитое математическое обеспечение ЭВМ третьего поколения и языки высокого уровня требуют профессиональности в обращении с машиной. Использование ЭВМ третьего поколения требует серьезной подготовки. В противовес «агрессивному программному обеспечению» для персональных компьютеров начало развиваться «дружелюбное» программное обеспечение. Удобные базы данных реляционного типа, разви-

тое сервисное обеспечение, оформленное в виде «меню», простые языки программирования — все это открывает широкий доступ к компьютеру.

Но, пожалуй, главное различие подходов к созданию программного обеспечения для ЭВМ третьего и четвертого поколения состоит в растущей «интеллектуализации» ЭВМ.

Разработчики «дружелюбного» программного обеспечения пытаются все необходимые знания ввести внутрь системы. Экспертная система для решения сложной профессиональной задачи содержит базу знаний, в которой заложены как возможный ход решения задачи, так и необходимые данные для вывода, по какому пути необходимо вести решение в зависимости от сложившейся внешней ситуации. Все эти знания интерпретируются на языке конкретного специалиста, а внутри экспертной системы заложен переводчик с языка ЭВМ на язык специалиста и наоборот. В этих условиях специалист может решать задачу с помощью ЭВМ, узнавать промежуточные результаты и вмешиваться в процесс решения, не используя машинных языков.

Экспертная система позволяет применять для решения задач и довольно сложный математический аппарат без знания его тонкостей. Например, самой сложной проблемой в управлении производством до сих пор является применение методов оптимизации. Обширное теоретическое их развитие, казалось бы, предвещало широкое внедрение. Были разработаны оптимизационные модели решения многих задач, эффективные алгоритмы реализованы практически на всех ЭВМ. Тем не менее, массовое внедрение не состоялось, в практике планирования регулярно решаются единицы, в лучшем случае десятки оптимизационных задач.

Основное препятствие все то же — образовательный барьер. Разовое решение задачи, когда составляется модель, данные вводятся в ЭВМ и производится расчет, составляет лишь малую часть работы. В процессе расчетов специалисту необходимо несколько раз менять ограничения, коэффициенты, а иногда и вид целевой функции. Этот многоэтапный процесс требует обязательного участия специалиста, знающего как тонкости алгоритмов линейного программирования, так и специфику математического обеспечения. Хотя в последние годы в образовании экономистов наметились крупные сдвиги, в программы вузов включены курсы математического программирования и работа на ЭВМ, до нужного уровня еще далеко.

Персональные ЭВМ открывают путь к практическому использованию сложного математического аппарата оптимизации.

Все разработанные приемы и методы создания «дружелюбного» математического обеспечения нашли свое воплощение в так назы-

ваемых «автоматизированных рабочих местах» (АРМ) специалистов.

Деятельность любого специалиста состоит из рутинной технической работы и неформализуемого процесса принятия решений, в котором применяются не столько знания, сколько опыт, интуиция, тó обобщение профессиональных знаний, которое присуще только человеку. Рутинная часть по трудозатратам часто значительно превышает вторую, зато она поддается алгоритмизации и программированию. Например, подавляющую часть работы экономиста-плановика занимают подбор данных, расчеты по балансировке объектов планирования и наличных ресурсов, подготовка выходных форм. Сама же суть планирования не очень значительна по трудоемкости. Однако расчет каждого варианта плана включает и весь объем плановых расчетов.

Программное обеспечение АРМ охватывает плановые расчеты, организацию выходных документов, оптимизацию. АРМ включает в себя и базу данных, в которой хранится плановая информация, и базу знаний, хранящую технологию проведения расчетов, включая оптимизационные. Наконец, важной частью АРМ является язык общения специалиста с системой и интерпретаторы с этого языка на язык знаний и обратно. Подобные АРМ в ближайшем будущем станут конструктивным инструментом каждого специалиста.

Нужно упомянуть и о возможности объединять персональные ЭВМ в сети. Связь ПЭВМ друг с другом позволяет организовать коллективную работу специалистов, обмен информацией без вывода ее из ЭВМ, совместно решать задачи, требующие участия нескольких специалистов.

КОНЦЕПЦИЯ АСУ ЧЕТВЕРТОГО ПОКОЛЕНИЯ

Структурно система будет состоять из частей, обеспечивающих управление самостоятельными подразделениями предприятия. Центральная часть АСУ, управляющая предприятием в целом, будет базироваться на отделе автоматизации управления или общезаводском ВЦ, в котором будет расположена мощная ЭВМ, способная поддерживать информационную базу предприятия, которая должна содержать лишь укрупненную нормативно-справочную, плановую, экономическую и техническую информацию. Размеры базы должны существенно уменьшаться.

Функциональные отделы и службы предприятия, оснащенные АРМ специалистов, связаны с центральной ЭВМ в сеть. Их информационные базы содержат более подробную функциональную информацию. Обмен между базами осуществляется через сеть в процессе решения функциональных задач. Сущность обмена за-

ключается в передаче из центра укрупненных показателей для расчета плановых задач и в обратной передаче в центр расчетной плановой, учетной и аналитической информации в тех же укрупненных показателях. Функции центральной части ограничиваются координацией деятельности отделов и служб.

Каждое самостоятельное структурное подразделение — цех, участок, бригада — имеют свою систему управления, оснащенную АРМ, которые имеют свою информационную базу. АРМ также связаны с центральной частью АСУ каналами связи в сеть. Обмен информацией в сети организован так же, как и в предыдущем случае. Центральная часть АСУ, осуществляя координацию структурных подразделений, решает плановые задачи и доводит их решения до подразделений в виде укрупненных плановых показателей. В подразделениях осуществляется детализация планов, учет их выполнения, анализ и оперативное регулирование. Учетные и отчетные данные в укрупненных показателях передаются в центр для организации нормального функционирования системы управления.

Если организационная структура предприятия будет включать несколько уровней, структура АСУ будет повторять эту иерархию.

Основное направление развития системы — замена «жесткого» административного управления экономическим через систему внутризаводского хозрасчета, договорных и арендных отношений на новой технической базе.

Рис. Д. МАСТИХИНА

ЗАРПЛАТА В НАУКЕ

Д. Н. КАРПУХИН,
доктор экономических наук,

Л. С. РЖАНИЦЫНА,
кандидат экономических наук,

Институт экономики АН СССР, Москва

Снижение темпов экономического роста происходит на фоне резкого увеличения заработной платы и доходов у большой части населения. Забыв о соревновании за увеличение продукции и повышение эффективности, отрасли соревнуются в том, кто выше поднимет уровень заработной платы своих работников.

Лишь фундаментальная наука сохраняет уровень зарплаты тридцатилетней давности. В 1957 г. были резко повышены должностные оклады докторам и кандидатам наук и установлены три категории научно-исследовательских

учреждений и высших учебных заведений. Руководитель лаборатории, отдела, сектора, отделения, имея степень доктора наук, мог получать 400, 450 и 500 руб. в соответствии с категорией института (кандидат наук на этой должности — 300, 350 и 400 руб.), старший научный сотрудник, доктор наук — 350, 370 и 400 руб. (кандидат наук — 250, 280, 300 руб.), младший научный сотрудник, кандидат наук — 175, 185, 200 руб. Это была высокая для того времени заработная плата, поскольку средняя зарплата в народном хозяйстве составляла менее 80 руб. Условиями оплаты обеспечивались престижность труда ученых, приток в науку талантливой молодежи, особенно в область фундаментальных исследований.

За последние годы положение коренным образом изменилось. Если в 1950 г. средняя зарплата в отрасли «наука и научное обслуживание» было почти в полтора раза выше, чем по народному хозяйству, то в 1989 г. лишь незначительно превышала зарплату в промышленности и была ниже, чем в строительстве.

Реализация принятого в 1985 г. постановления «О совершенствовании оплаты научных работников, конструкторов и технологов промышленности» не способствовала реальному повышению зарплаты в сфере науки. Постановлением предусмотрен ряд нововведений: пять должностей для научных работников (главный научный сотрудник, ведущий научный сотрудник, старший научный сотрудник, научный сотрудник, младший научный сотрудник), доплата (до 50 % должностного оклада) за выполнение наиболее сложных и ответственных работ с учетом личного вклада, до 6 % фонда заработной платы повышена сумма средств, предусматриваемых в сметах научных учреждений для премирования работников. Но в условиях стабильного фонда заработной платы руководители институтов подходят к избранию на должность главных научных сотрудников с большой осторожностью. В Институте экономики АН СССР всего четыре человека имеют эту должность. Трое из них — члены-корреспонденты АН СССР. По тем же причинам лишь незначительное количество научных сотрудников академических институтов получает надбавку в размере 50 %. Что касается премии, то она в системе Академии наук не может играть существенной роли для большинства сотрудников, хотя бы ввиду столь незначительного процента от заработной платы. Таким образом, в услови-

ях резкого роста доходов во всех отраслях народного хозяйства, а теперь и в аппарате государственных и общественных организаций, уровень заработков, да и престижность труда научных работников относительно снижаются.

В последние годы сложилась диспропорция в оплате труда работников Академии наук СССР и отраслевой науки.

Средняя зарплата в научно-исследовательских учреждениях в целом составляла в 1987 г. 240 руб. в месяц, в 1989 г.— 306 руб. Прирост — 28 %. В системе Академии наук СССР в 1988 г. она равнялась 227 руб., в 1989 г.— 262 руб. Прирост — 15 % (1989 г.— предварительные оценки).

В 1989 г. в гражданских промышленных министерствах прирост среднемесячной зарплаты в отраслевых НИИ составил от 34 до 63 % при 15 % в союзной академии. Например, в Минхимпроме заработки научных работников в 1988 г. находились на уровне 205 руб. в месяц и были ниже академических на 10 %, а в 1989 г. они уже достигли 304 руб., т. е. стали на 16 % выше. Аналогична ситуация в институтах Минлегпрома, где заработная плата увеличилась с 219 до 346 руб., Минэлектротехпрома — с 226 до 320 руб. Подобное наблюдение повсеместно, но рекорд принадлежит проектным организациям.

Так, в промышленности средняя зарплата составляла в 1987 г. 222 руб., в 1989 г. (за 9 мес.)— 261,2 руб. (прирост — 18 %), в строительно-монтажных работах, соответственно,— 259 и 357 руб. (прирост — 19 %), в науке и научном обслуживании — 217,4 и 300 руб. (прирост — 38 %), а вот в проектно-изыскательских организациях — 210,4 и 384,7 руб. Прирост — 83 %!

Подобные тенденции в оплате труда научных работников не могут способствовать привлечению в фундаментальную науку хороших кадров. Кроме того, значительный рост заработной платы в отраслевых НИИ не сопровождается соответствующим повышением результативности их разработок. Отметим и то, что хозрасчет при отсутствии рынка научных идей и научных услуг (где объективно определяется величина затрат и эффекта) носит формальный характер и укрепляет монопольное положение научно-исследовательских институтов в отраслях, позволяя диктовать предприятиям свои условия. По данным ГКНТ и Минфина СССР, в 1988 г. цены на проектно-изыскательские ра-

боты возросли на 34—36 %, однако качество проектной документации не улучшилось.

Заработная плата в академической науке существенно ниже, чем в вузах. В 1988 г. преподаватели получали по основной деятельности 282,5 руб. в месяц и по хоздоговорным работам — 278 руб., что несопоставимо с положением в академических институтах, хотя там не меньше докторов и кандидатов наук. С введением в декабре 1989 г. новых условий оплаты в вузах разрыв еще более увеличился. Оклад доцента, кандидата наук с 15-летним стажем научно-педагогической работы составит 350—400 руб., тогда как старший научный сотрудник академического института независимо от стажа имеет 250—350 руб. Оклад профессора вуза при 15-летнем стаже — 500—550 руб., работник же подобной категории в Академии наук, то есть ведущий научный сотрудник, доктор наук получает 350—400 руб., а главный научный сотрудник — 360—450 руб. Но эти должности, как отмечалось, достаточно редки.

Особенно велико несоответствие в оплате руководящих научных работников: максимальный оклад заведующего кафедрой, если он профессор, доктор наук, достигает 550—600 руб. В НИИ заведующий отделом, доктор наук максимально может получать 500 руб. А если завкафедрой не имеет ученой степени доктора наук, то 500—550 руб. (в НИИ — 400 руб.) и т. д. Важно отметить и то, что в научно-исследовательских учреждениях стаж не учитывается, а для вузов он является одним из основных показателей при установлении должностного оклада. Все это противоречит традициям и смыслу организации оплаты труда в отраслях, близких по содержанию труда, способствует оттоку квалифицированных кадров из науки в вузы, что в итоге затруднит привлечение к научной деятельности талантливой, творческой молодежи.

Когда читаешь эти постановления по оплате труда сотрудников НИИ и вузов, то диву даешься, как могла быть достигнута такая несогласованность. Или это делают случайные люди, которые мало чего понимают, или специально вносят как можно больше путаницы в организацию оплаты. Уже сам факт раздельного принятия постановлений об оплате работников отраслей, родственных по характеру деятельности и содержанию труда, неправомерен. Почему в одном случае речь идет о довольно значительном повышении должностных окладов, в другом — о повыше-

нии эфемерном? Почему закладываются прямо противоположные принципы оплаты труда? Похоже, то, что надо было предусмотреть для НИИ, предусмотрено для вузов, и наоборот.

В институтах Академии наук СССР главное лицо — доктор наук. Как правило, именно они являются лидерами научных направлений. А постановление, принятое в 1985 г., дискредитирует в основном докторов наук. Если для кандидатов наук, занимающих научные и руководящие должности, «вилка» оклада расширена за счет увеличения максимальной части, а минимальным взят оклад со стажем работы менее 5 лет, то у доктора наук сделано наоборот — «вилка» смещена вниз, и в качестве максимального принят оклад, соответствующий стажу работы свыше 10 лет.

В вузе же сделано по-другому — в дополнение к существовавшим ранее трем уровням окладов в зависимости от стажа научно-педагогической работы введен четвертый (свыше 15 лет). Заведующий кафедрой, профессор, доктор наук будет получать при максимальном стаже 550—600 руб. в месяц, а не имеющий степени доктора наук — 500—550 руб. Но известно, что наибольшую нагрузку педагогической работы несут доценты, преподаватели и ассистенты. Многие из них, естественно, не имеют стажа даже свыше 10 лет и, следовательно, практически никакой прибавки к заработной плате не получат. У доцента, кандидата наук при стаже до 5 лет оклад — 250 руб. (как и раньше), со стажем от 5 до 10 лет — 250—300 руб. в месяц (был 280 руб.), у старшего преподавателя со стажем работы от 5 до 10 лет — 250—280 руб. Но если и тот и другой проработают в вузе более 15 лет, хотя и не защитив докторской диссертации, за это они получат оклады, значительно превышающие оклады работников примерно таких же категорий в НИИ.

К числу малообъяснимых, на мой взгляд, мер можно отнести также вводимое повышение пенсий для профессоров и доцентов вузов, соотетстенно, до 220 и 160 руб. в месяц. Доктор наук из научного института при любой должности получит пенсию не выше 160 руб. в месяц, старший научный сотрудник — на общих основаниях, т. е. не более 132 руб.

На фоне очерченной ситуации недоумение вызывает постановление «О совершенствовании оплаты труда работ-

ников аппарата органов государственного управления», которое было принято в лучших традициях «застойных» времен — тихо и келейно. По этому постановлению министр союзного министерства, председатели центральных экономических органов получают 1000 руб. в месяц, заместители — по 800. Не обижены руководящие работники и специалисты всех уровней: начальник управления, отдела — 600—650 руб. (напомним, что заведующий отделом академического института, доктор наук — не более 500 руб., кандидат наук — не более 400 руб.), главный специалист — 500—600, ведущий специалист — до 500, специалист I категории — 300—400, II категории — 200—300, оклад начинающего специалиста — до 200 руб., даже у секретарей руководителей — до 250 руб. При этом разрешено устанавливать к окладам надбавки до 50 %, премировать из расчета двухмесячного фонда зарплаты. К тому же выделяются дополнительные средства на материальную помощь, разрешено совмещение профессий. И все это на фоне сокращения прав, обязанностей и функций аппарата, развития демократизации и самоуправления. Ко всем этим расходам необходимо добавить аналогичное увеличение зарплаты партийным работникам, хотя его и пытаются объяснить отменой спецпривилегий, которая должна компенсироваться деньгами.

Поднимать зарплату, возможно, и надо. Но сейчас, в столь острой для страны экономической ситуации, надо отбирать для повышений те категории работников, от которых зависит научно-технический прогресс, наше технологическое, экономическое и социальное будущее. Назрела необходимость создания независимой общественной экспертизы всех экономических и социальных проектов, подобно набирающей силу общественной экологической экспертизе.



Из писем в редакцию

Меньше разговоров, больше с детьми!

Социологические исследования свидетельствуют о том, что при определении жизненно важных ценностей женщины приоритет отдают семье. Вместе с тем из ответов респондентов следует и другое, на первый взгляд, прямо противоположное: при создании оптимальных социально-бытовых условий женщины, даже с маленькими детьми, хотели бы работать. Чаще всего это женщины с высшим образованием. И подавляющее большинство семейных мужчин и женщин считает оптимальным введение неполного рабочего дня для женщин с несовершеннолетними детьми.

Ряд трудовых коллективов уже сегодня может без ущерба для производства ввести неполный рабочий день для женщин с детьми, хотя бы младше 10 лет. Но как же быть с социальной справедливостью? Ведь одни трудовые коллективы имеют финансовые возможности для такого решения, другие — нет. Мы считаем, что резервы есть везде. Это интенсификация труда и создание экономической заинтересованности в нем. Например, без каких-либо нежелательных последствий можно сократить на два часа рабочий день женщин-матерей, занимающихся «конторской» работой, в частности, выполняющих учетную работу. Это можно сделать как за счет сокращения объема информации, так и посредством уменьшения непроизводительного времени (чаепития, разговоры, хождения по магазинам и т. п.).

М. М. ОХОТНИКОВА,
кандидат философских наук,
Тюмень

Мы ищем ресурсы

В стране ежегодно выпускается 40 млрд бутылок лимонада, пива и минеральной воды. Пробки от бутылок обычно выбрасывают. Вес одной пробки — 2,1 г, следовательно, потери цветного металла составляют 82 тыс. т. Выбрасываем металлические детские игрушки — это еще тысячи тонн. Если сдавать стеклянные флаконы из-под парфюмерии на фабрику для повторного заполнения, получится дикая экономия стекла.

За рубежом, например, бритвенные лезвия меняют 10 : 1, а мы не желаем экономить нержавеющую сталь, бреемся и выбрасываем. А давайте проедем по полям колхозов и совхозов — сколько валяется запчастей от сельхозтехники! Даже разбитые трактора можно обнаружить. Видно, нет хозяина у вторсырья, если отделываемся одной макулатурой. А это ничтожный процент от того, что можно использовать вторично. Интересно, когда мы все-таки проснемся?

Г. О. ЭРВИНЯН, Ереван

Жизнь предприятия



ВСЮ ЗАРПЛАТУ — ТРУДЯЩИМСЯ!

И. Н. ГУБАЙДУЛЛИН,
председатель совета организации арендаторов,
директор металлургического завода,
г. Чусовой Пермской обл.

Все законоположения о собственности до некоторой степени упорядочивают существующее положение дел. Но их эффективность мала. Основной упор делается на то, что основные средства государственных предприятий, земля колхозов и совхозов будут переданы на тех или иных условиях коллективам этих предприятий, кооперативам и отдельным лицам. Что предполагает повышение ответственности, зарождение «чувства хозяина». Но это «чувство хозяина» не воз-

никает, потому что в действительности конкретный работник никакой не хозяин и в обозримой перспективе им не станет. Его реальная «собственность»— зарплата. Причем 60 % заработанных работниками средств обобществляется, правда, затем часть их возвращается в виде общественных благ. Но в том-то и состоит отрицательный эффект системы, что трудящиеся не ощущают их.

Общественные блага не связаны непосредственно с трудовым вкладом конкретного работника. Во-вторых, эти блага очень часто в больших объемах получает не тот, кто внес большой вклад в общее дело, а наоборот, кто меньше. И, в-третьих, общественными благами пользуются те, кто стоит у власти, в несравненно больших, по сравнению с рабочими, размерах и качестве.

Попытку уйти от подобных проблем делает коллектив нашего завода. Из работников предприятия создана организация арендаторов, которая взяла завод в аренду. Завод полного металлургического цикла специализируется на выпуске легированных чугунов, сложных фасонных профилей проката, ферросплавов и готовых автомобильных рессор. Мысль об аренде появилась не по причине плохих показателей работы. Наоборот, завод в течение последних пятилеток работает устойчиво, на 100 % выполняет все заказы потребителей, осваивает новые эффективные виды металлопродукции по запросам потребителей — ведущих предприятий Минавтосельхозмаша, строительства и транспорта.

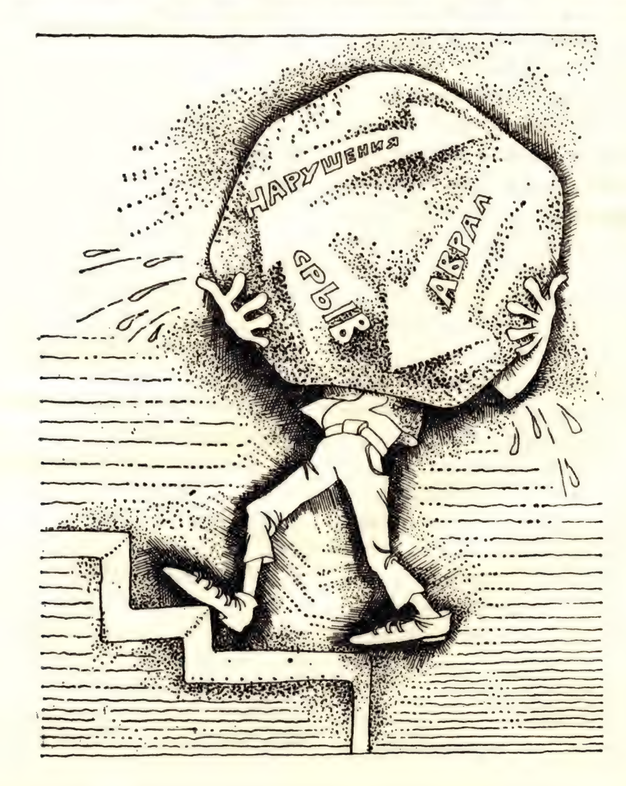
Качество продукции характеризуется отсутствием рекламаций, высоким уровнем доплат за качество и работой на доверии и ответственности коллектива, без госприемки. Устойчивая работа коллектива длительное время и соответственно хорошие умеренно растущие заработки, решение ряда социальных вопросов предопределили стабильность и укомплектованность квалифицированными кадрами инженеров и рабочих. Имеется достаточный задел научных и технических разработок.

Цель аренды — значительный рост производительности труда, что невозможно без коренной реконструкции цехов и производств, без модернизации оборудования и технологий. Механизм аренды до некоторой степени позволяет решать вопросы развития как производственной, так и социальной сферы. Кроме того, мы хотели войти в следующую пятилетку уже с отработанными методами арендного хозяйствования.

Это все планы и предположения. А что на самом деле? Во-первых, вполне закономерно, что показатели при переходе на аренду, платежи заложили, исходя из цифр и нормативов пятилетнего плана, довольно кабальных для завода. Так, при объеме товарной продукции в 1989 г. 212 млн руб. и плановой балансовой прибыли 36,8 млн руб. в распоряжении

предприятия остается 8,5 млн руб., в том числе 0,6 млн — фонд развития производства. Из начисленных 7,5 млн руб. на амортизацию и полное восстановление в распоряжении предприятия оставляют 1,5 млн руб. Так что от прибыли мы имеем в своем распоряжении 23 %, а от амортизации — 20 %.

Такая малая доля средств в распоряжении предприятия была вызвана планированием капвложений из централизованных министерством средств, которых в 1989 г. было выделено 9 млн руб. (а в централизованный фонд отчислено 13,6 млн руб.). Но план был уменьшен до 3 млн руб. со ссылкой на события в Армении и общие снижения капвложений в отрасли. Поэтому наш расчет был на существенное повышение трудовой активности и сверхплановую прибыль. И действительно, мы сумели реализовать преимущества новых форм хозяйствования. Результаты хорошие. Более 4 млн руб. в 1988 г. и столько же в 1989 г. мы сумели получить сверхплановых прибылей. Это позволило наряду с существенными



производственными решениями купить и смонтировать комплектный 108-квартирный дом дополнительно, купить детсадик, вложить средства в стройиндустрию, в сельское хозяйство, базу отдыха. Многим работающим предоставлено бесплатное питание. Платим 70 руб. женщинам, которые после декретного отпуска не работают, ухаживают за ребенком. Средняя зарплата составила в 1988 г. 305 руб.— рост на 8 % при росте производительности на 12,1 %. Такие же темпы и в 1989 г.

Применение прогрессивных форм хозяйствования, в том числе аренды, несколько улучшает экономические показатели и жизнь трудящихся. Но эффект не революционный, а скорее эволюционный. И это закономерно: от незначительных преобразований нужно ожидать и незначительных результатов. Здесь нет ничего от радикализма, и идя по этому пути, сколь-нибудь заметно экономику страны не оздоровить.

Думаю, что предлагаемые правительством законы о собственности, даже после их доработки, если сохранить существо предложений, ничего важного не дадут. Тем более, что в нашей практике сплошь и рядом хорошие идеи при их претворении в жизнь из-за бездарности исполнительной власти не дают положительного эффекта, а иногда дают и отрицательный.

Вспомним идею использования оборудования и механизмов в две-три смены и за счет этого повышения их отдачи, сокращения парка такого оборудования. Прекрасная идея! А результат — многомиллиардные дополнительные расходы на оплату работы во вторую и третью смены без всякой отдачи.

Если рассмотреть внимательно предложения правительства по вопросам собственности, то видно, что человека труда на государственном предприятии эти законы не стимулируют.

Завод, осваивающий самые новые, я бы сказал, крайне прогрессивные формы хозяйствования, не имеет сколько-нибудь существенного стимулирования. Например, что такое 8 % роста зарплаты? Это — 32 рубля. Разве за 32 рубля можно изменить отношение к делу?! Может ли на государственном предприятии рабочий человек заработать в 2—4—10 раз больше, чем сейчас? Совершенно ясно, что нет. Так почему мы должны ожидать от него большой отдачи за практически ту же зарплату?!

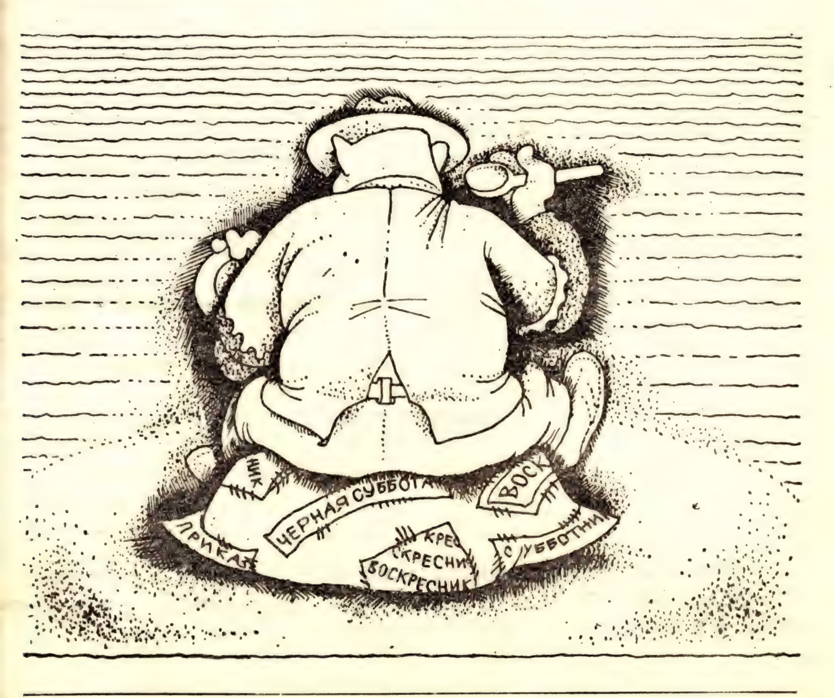
Безусловно, мы способны расти за счет реализации продукции по значительно более высоким ценам (что очень легко при нашей дефицитности экономики), во-вторых, за счет интенсификации труда, удлинения рабочего дня.

Где же выход? Переход на кооперативную форму хозяйствования предприятий госсектора, вероятно, неосуществим, и в то же время выход из тупика — это интенсификация труда. Только до-

полнительный труд может дать дополнительные материальные ресурсы, ликвидировать дефицитность экономики, создать необходимые производственные запасы, стабилизировать работу предприятий. Передовые коллективы не могут достичь наилучших показателей: их работу, как правило, срывают смежники, не поставляя или несвоевременно поставляя сырье, материалы, комплектующие и др.

Даже без глубокого анализа видно, что дефицитность экономики появилась и усугубляется ухудшением работы трудящихся, а потребительские требования возрастают. Единственный выход из сложившейся кризисной ситуации нашей экономики — это увеличение объемов продукции каждым трудящимся, каждым предприятием.

Необходимо увеличить рабочий день, уменьшить количество выходных дней (за дополнительную оплату) и за счет этого появится избыток рабочей силы. На этой основе, используя существующее оборудование, механизмы и машины, можно будет произвести дополнительную продукцию. Естественно, это следует осуществить во всех сферах производства, чтобы не получились диспропорции. Понимаю, это предложение непопулярно и с восторгом встречено не будет.



Можно возразить, что увеличить производство товаров, материальных ценностей можно и нужно за счет механизации, автоматизации, передовой техники и технологии. Да, это так. Но этим необходимо заниматься параллельно. Потребуются дополнительные средства и ресурсы, время.

Конечно, чтобы поднять народ, нужно его заинтересовать. И за основной труд, и дополнительную работу надо вознаграждать в значительно больших размерах, чем в настоящее время,— в 1,5—2 раза. Вот здесь и требуется закон о собственности, и не какой-то там о собственности на орудия производства или нечто подобное, а право собственности трудящегося на его собственную зарплату, причем на всю зарплату, а не на 35—40 % ее, которые при существующей системе начисляются трудящемуся, а 60—65 % обобществляется.

При этом, естественно, все блага и даже те, которые в настоящее время предоставляются за счет централизованных источников (жилье, здравоохранение, просвещение и др.), должны быть платными. Смысл этого предложения заключается в попытке восстановления социальной справедливости и основного закона нашего общества — каждому только по труду.

Считающаяся в наше время достижением нашего общества бесплатность порождает иждивенчество и потребительское отношение, не стимулирует высокопроизводительный труд, желание именно заработать больше. Например, санатории: только один из 35—40 человек может этим пользоваться, а вычеты из зарплаты производятся у каждого. Или здравоохранение. Ввиду его бесплатности люди не берегут своего здоровья, не занимаются физкультурой, спортом, ведут неправильный образ жизни, поэтому часто и подолгу болеют. А трудящиеся, которые заботятся о своем здоровье, не болеют, но из зарплаты на социальное страхование у них отчисляется даже больше, так как они больше зарабатывают.

С такой «справедливостью» пора покончить!

Рис. Н. ОЛЕШКО

ДИРЕКТОР: ВЗГЛЯД СНИЗУ

Алексей ТАРАН,
Харьков

В заметках бывшего главного экономиста речь идет о директорах 50—80-х годов. Разные по характеру и темпераменту, они — сыновья той эпохи. Но их ошибки возможны и в наше время.



1. «ИВАН ГРОЗНЫЙ»

Очень часто, если человек неординарен и отличается от других какой-то яркой, только ему присущей чертой характера или внешностью, окружающие быстро находят ему кличку. Не избежал этой участи и директор одного машиностроительного завода в крупном промышленном центре страны. Ивана Ивановича Маслюкова почти все называли «Иваном Грозным». Ростом под 190 сантиметров, плечистый, крупноголовый, с зычным шаляпинским басом и крутым характером, он при первой же встрече внушал если не страх, то во всяком случае уважение.

Директором он стал в годы послевоенной разрухи. До этого прошел фабзауч, рабфак, институт. Был токарем, мастером, начальником цеха. В годы войны Иван Иванович «ковал» победу на одном из уральских заводов. По темпераменту он был типичным холериком, и подчиненные откровенно его побаивались. Хотя война давно закончилась, Маслюков долго не мог отрешиться от военного стиля руководства коллективом и требовал безоговорочного подчинения всех и вся своей воле.

Руководителям мог простить все, но никогда не прощал неисполнительности, недисциплинированности и расхлябанности. Феноменальная память позволяла ему держать в голове самые незначительные указания и замечания, брошенные на ходу. И горе тому, кто ими пренебрегал. На первый раз грозный разнос на совещании, а если подобное повторилось, провинившийся незаметно исчезал с завода. Кредо Маслюкова как директора было — «каждый должен честно делать свое дело».

Иван Иванович четко разграничил функции между собой и своими ближайшими помощниками. На свои широкие плечи он взвалил перспективу завода и социальную сферу, на главного инженера — текущее производство, на своего заместителя — все хозяйственные проблемы.

Самым узким местом в 50-е годы была социальная сфера. При-

митивные бараки, отсутствие детских садов и яслей, неустроенность быта на производстве не способствовали росту производительности труда и вызывали недовольство рабочих. И Маслюков с присущей ему энергией и настойчивостью взялся за дело. За 5—7 лет на пустыре рядом с заводом вырос благоустроенный поселок из 2—5-этажных домов и коттеджей, общежитие, ясли-сад. Между заводом и поселком пролегли широкие, утопающие в зелени аллеи бульвара. Одновременно Маслюков бросил клич: кто хочет строить собственный дом? Желающих нашлось достаточно, тем более что директор обещал всяческое содействие.

Проблема стройматериалов в ту пору была даже более острой, чем сейчас, но и ее Иван Иванович решал при помощи деловых контактов с предприятиями стройиндустрии. Кирпичному и цементному заводам помог средствами малой механизации — получил кирпич и цемент, кому-то изготовил оснастку взамен леса, кому-то еще чем-то помог и что-то получил взамен. Усилиями Маслюкова уже к концу 50-х годов на заводе почти полностью была решена жилищная проблема, а с нею и проблема кадров.

При Маслюкове завод впервые в своей истории освоил выпуск товаров народного потребления. Как-то вернулся Маслюков из командировки не один. Вместе с ним приехал соблазненный квартирой мастер по эмалированию чугунной посуды. А через месяц на полках магазинов уже появились переливающиеся всеми цветами радуги чугунные эмалированные кастрюли, гусятницы и сковородки. Набирало темпы и основное производство, осваивались новые машины, систематически выполнялся государственный план. А директор ходил в ореоле почета в городе и министерстве.

У Маслюкова было и свое «хобби»— покровительство изобретателям и рационализаторам. Видимо, в молодости он и сам был неплохим изобретателем, а став директором, всячески поддерживал думающих людей. Все рационализаторы шли к директору, потому что знали, если «Иван Грозный» одобрит, значит, предложение сразу пойдет в «металл». На поощрение изобретательской мысли денег Маслюков не жалел, понимая, что они вернутся сторицей.

Были у «Ивана Грозного» и свои слабости. Пьяный на заводе — это уже ЧП, и подобного Маслюков допустить не мог. Пьяный за проходной — уже его личное дело, и это директора не волновало. Был на заводе единственный долбежник, работавший на двух допотопных импортных станках и обеспечивавший этим видом работ всю программу завода. Выпивоха отменный, но и рабочий высокого класса. После получки этот долбежник не появлялся на заводе по несколько дней, сборку лихорадило, к нему посылали домой гонцов, но в цех он приходил не раньше, чем про-

пьет все деньги. Но придя, работал по несколько смен без перерыва и сборку обеспечивал деталями. И «Иван Грозный» почему-то мирился с этим, только слегка журил. На что тот всегда отвечал одно и то же: «Вы на заводе один и я один, и я вас никогда не подведу, сборку всегда обеспечу».

Была еще одна слабость у сильного директора — тяга к прекрасному полу. При его внешности и положении поклонниц было более чем достаточно, и Маслюков их не отвергал. Закончилось это весьма печально — распалась семья, одиночество, инфаркт, а вскоре и смерть.

2. ЕГО ПОСЛЕДОВАТЕЛИ

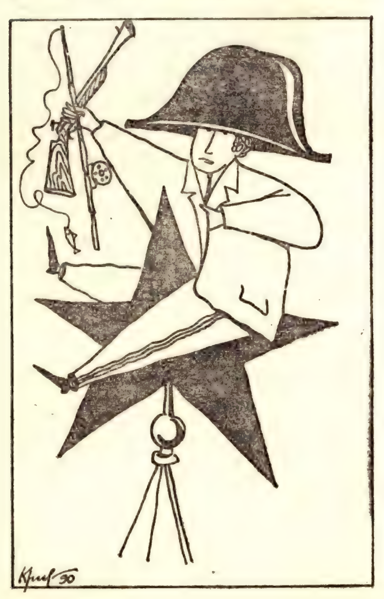
Работал при Маслюкове технологом в одном из цехов Василий Владимирович Шутов. Накануне войны закончил машиностроительный техникум, воевал, ранен, вернулся с боевыми наградами. В ту пору Шутову было 30 лет, возраст смелых дерзаний и больших планов. За работу он взялся с азартом, и Маслюков сразу его заметил. На таких людей у «Ивана Грозного» глаз был наметан. По его рекомендации в начале 50-х годов Шутов был избран секретарем парткома завода, а уже через два года он был зав. отделом райкома партии. Еще через год его избрали вторым секретарем райкома. Когда Маслюков заболел, Шутова назначили на его место. Так он стал директором завода, не имея за своими плечами того, что имел его предшественник. Шутову сразу не повезло — в течение короткого времени умерли главный инженер и заместитель директора, а равноценной замены не нашлось. Но не это было главной причиной того, что завод с приходом Шутова начал «хромать на обе ноги».

Главная причина заключалась в порочном стиле руководства. Сам не зная глубоко производство, не стремясь вникнуть в него, Шутов все передал в руки некомпетентных и нечистоплотных работников — начальника производства и его заместителя. Шутова окружили льстецы, подхалимы и выпивохи. Частые застолья, выезды на лоно природы в теплой компании собутыльников, а производство, коллектив, которые по крохам, с огромными усилиями, создавал Маслюков, разваливались на глазах. Шутов удерживался только на прежних успехах коллектива и на покровительстве райкомовских друзей. Его роль как руководителя свелась к представительству на высоких собраниях и совещаниях.

И грянул гром — в один прекрасный, а точнее, печальный день на завод явилась комиссия Минфина и обнаружила вопиющие нарушения — приписки к отчетности. Карьера Шутова закончилась на заседании бюро обкома партии — строгий выговор с занесением в учетную карточку, от занимаемой

должности освободить. Забегая несколько вперед, хочу отметить одну любопытную деталь: когда провожали в последний путь Маслюкова, присутствовал почти весь коллектив завода и люди говорили: «Умер хороший директор»! На похоронах Шутова кто-то сказал: «Хороший парень умер».

После Шутова заводу нужен был такой директор, каким был Маслюков. Но, увы, чудес не бывает. Спустя три месяца после освобождения Шутова от занимаемой должности директором был назначен Анатолий Максимович Борулин. По темпераменту Борулин был типичным холериком, как и Маслюков, по характеру — твердый и даже жесткий. Внешне он напоминал Наполеона в пору его наибольшой славы — небольшого роста, коренастый мужчина с наполовину облысевшей головой, взгляд пренебрежительный и как бы говорящий: «Что вы по сравнению со мной?— Нуль!»



Как и Маслюков, Борулин прошел хорошую школу, в войну на одном из уральских заводов делал знаменитые танки Т-34. На директорский пост пришел с начальника корпуса одного из крупнейших заводов страны, причем по численности работающих корпус превосходил завод втрое, да и зарплата начальника корпуса была повыше новой, директорской. Я часто задавал себе вопрос, почему Борулин решился на такой шаг? И всегда находил один и тот же ответ — карьеризм, тщеславие и корыстолюбие руководили им. Борулин рассматривал завод как ступеньку для продвижения вверх по служебной лестнице. Кто знает начальника корпуса? Только руководство завода, может быть, района. А директора знают все.

Бытует расхожее суждение, что если директор на новом предприятии начинает реорганизацию со своего кабинета — он плохо кончит. Борулин начал деятельность именно с этого. Такого кабинета не было и у иного секретаря обкома партии. Рядом с кабинетом шикарная комната отдыха с мягкой мебелью, холодильником, телевизором, мягкими коврами. А поблизости литейный цех с условиями труда и быта эпохи Демидова, цех металлокон-

струкций, из которого все убегали, когда начиналась покраска, цехи без элементарных бытовых помещений.

На первом же совещании с руководящим составом завода Борулин дал понять, что он никому не доверяет, что все присутствующие повинны в том, что завод оказался в таком положении. В результате многие руководители цехов, отделов и служб уволились, а на их место Борулин набрал «свою» команду из преданных ему людей с того же завода, что и он. Может быть, по деловым качествам они были и слабее прежних, но зато были преданы Борулину и готовы выполнять любые его указания.

Масштабы небольшого завода Борулина не удовлетворяли, и он решил расти своеобразным способом. В ту пору модно было объединять мелкие предприятия в более крупные. А рядом с борулинским заводом был еще один завод, буквально за забором. Правда, другого министерства и другого профиля, но это Борулина не смутило. Были мобилизованы все силы на то, чтобы доказать экономическую целесообразность объединения, буквально высосать из пальца экономическую эффективность. Борулин добился своей цели и завод соседний «проглотил».

Это позволило получить более высокую группу по оплате труда для руководящих работников, пересмотреть структуру управления и штаты. Было два директора и у каждого по заместителю, а у Борулина стало пять заместителей, было два главных инженера, а на объединенном — один, но у него три заместителя. Появились новые структурные подразделения, которых ранее ни на одном из заводов не было. Обещанная экономия от сокращения управленческого аппарата лопнула, как мыльный пузырь: вместо сокращения — значительный рост. Но Борулину все пока прощалось. Руководство министерства и партийные органы еще верили, что Борулин выведет завод из прорыва. Но сдвигов в производстве не наблюдалось. Если до объединения завод, который «проглотил» Борулин, был в передовых, то объединенные заводы едва выполняли план с помощью корректировок.

Зато были бассейн с зеркальными карпами, фонтан, аллеи, розарий, цветники и беседки, проходная из стекла и бетона и многое другое, что сразу бросалось в глаза. Это была типичная лакировка фасада, внутреннее содержание оставалось в первобытном запустении. Но Борулину нужно было именно бросить пыль в глаза каждому, кто впервые переступал порог проходной.

Борулин был «болен» еще одной очень опасной болезнью — гигантоманией. Воспитанный на заводе-гиганте, он слепо переносил на свой скромный по масштабам завод все то, что он воспринял ранее. Кроилась и перекраивалась организационная

структура, менялись технологические потоки, вводилось высокопроизводительное оборудование, а производство продолжало хромать. Станки с ЧПУ за неделю обеспечивали сборку на программу месяца, а потом простаивали. Внедряя их, не подумали о том, что завод единичного и мелкосерийного производства. Внедрили автоматическую линию сварки и сборки металлоконструкций, а о покрасочной камере забыли. Затраты росли, а прибыль падала, завод постоянно был в долгу перед банком.

Показная деловитость, требовательность на словах, громы и молнии на оперативных совещаниях, строжайшие приказы и распоряжения продолжали оставаться пустым звуком и не приносили результата. Но Борулин лелеял свою хрустальную мечту: любыми путями попасть в Москву, в министерство. Для этого использовались любые средства — банкеты и подарки московскому начальству, приглашение министерских визитеров на охоту и рыбалку в свой охотничий домик на берегу водохранилища, где всегда вино лилось рекой. Видимо, Борулин и попал бы в Москву, почва уже была подготовлена, но тут за него взялись местные партийные органы. И когда заглянули за лакированный фасад, ужаснулись: завод оказался на грани полного финансового банкротства. А Борулин? Как только запахло горелым — немедленно заболел и лег в обкомовскую больницу. Когда шум приутих, министерские доброхоты нашли для него тепленькое местечко — должность директора одного из филиалов НИИ машиностроения, так сказать, направили двигать вперед науку. Как он ее двигал — не знаю, но если так же, как и производство, то науке можно только посочувствовать.

3. ЛИБЕРАЛЫ И ТЕХНОКРАТЫ

Павел Петрович Слипченко руководил самым древним заводом в городе. В начале 70-х заводу исполнилось 100 лет и он был награжден орденом «Знак Почета». Награда была заслуженной — огромные революционные и тру-



довые традиции, участие в восстановлении шахт Донбасса после гражданской и Великой Отечественной войн, освоение новейших видов продукции машиностроения. Не обойден был наградами и директор завода. В ту пору ему уже было под 60, директорствовал он на заводе более 20 лет. По темпераменту Слипченко был типичный меланхолик — задумчивый, немногословный, даже чуть печальный стареющий мужчина. За доброту, отзывчивость и внимание к нуждам простых тружеников его все заочно называли «Папа Карло».

Стиль руководства Павла Петровича сводился к тому, что сейчас называют человеческим фактором. Он не просто знал более полутора тысяч своих подчиненных по имени-отчеству, он знал, на что способен каждый, где, на какой работе лучше использовать каждого.

Павел Петрович всегда находил общий язык и с начальством, и с подчиненными. Он никогда не повышал голоса, не делал грозных разносов, но его все понимали и распоряжения выполняли четко и добросовестно. С начальством не заискивал, подарков и угощений не признавал, держался с достоинством и за это его все уважали. Был он и великим дипломатом. В тот период, который ныне именуют застойным, настоящей ахиллесовой пятой экономики было планирование. Волюнтаризм, силовое давление, выжимание плана любой ценой, пренебрежение научными методами и планирование от достигнутого, отсутствие сбалансированности плановых показателей заставляли толковых директоров быть дипломатами и лавировать в безбрежном море ведомственных неурядиц. И Слипченко умело лавировал, скрывал свои довольно жалкие резервы и добивался в министерстве минимального роста плана. А выполнение держал всегда на уровне 100, максимум 100,1 %. По-своему он был прав. Какие уж возможности у древнего завода, зажатого на узкой полоске земли у реки, почти в центре огромного города? Строить места нет, на реконструкцию денег не дают — надо хитрить, чтобы завод хоть как-то держался на уровне.

Слипченко очень любил задушевные разговоры в неслужебное время. Жизненный опыт у него был огромный, и он всегда с удовольствием делился им. Своих ближайших помощников он любил поучать: «Если ты не знаешь человека — считай, что он умнее тебя или равный тебе. При этом никогда не попадешь впросак».

Вот таким директором был Павел Петрович Слипченко — выполнял план, в передовики не рвался, но и в отстающих не ходил, в меру возможностей помогал рабочим, строил дома и детские сады, базы отдыха и пионерские лагеря, был честным и очень порядочным человеком.

Слипченко в преддверии своего ухода на пенсию готовил себе за-

мену в лице молодого и грамотного главного инженера завода Ивана Сергеевича Егунова. Вырос Егунов до главного инженера на заводе под пристальным доглядом директора. Хорошо знал оборудование, конструкцию и технологию производимых заводом машин, разбирался в основах управления производством. Уходя в отпуск, Слипченко всегда оставлял Егунова, и тот никогда его не подводил. Почву для назначения Егунова на должность директора Слипченко подготовил и в министерстве, и в городе.

И он был назначен директором завода. Насколько Егунов проявил себя на поприще главного инженера как талантливый руководитель технических служб, настолько он оказался несостоятельным как директор. Незнание основ экономики, планирования и анализа, психологии, неумение общаться поставили Егунова в затруднительное положение. Вместо того чтобы учиться, пополнять свои знания, прислушиваться к советам опытных помощников, Егунов закусил удила и весь свой стиль руководства построил на голом администрировании. Он не внял даже советам своего бывшего директора. Результат не заставил себя долго ждать — план был, как правило, неодолим, и над головой Егунова сгустились грозовые тучи. От занимаемой должности его освободили. Видимо, для каждого человека есть предельная высота подъема. Правда, о Егунове вскоре заговорили как о хорошем главном инженере проекта одного из КБ. Видимо, это и была его предельная высота.

Следующий директор по неиссякаемому запасу энергии и работоспособности напоминал вечный двигатель. Это был холерик в квадрате, а может быть и в кубе, директор неординарный, каких еще, к великому сожалению, мы встречаем не так часто, личность яркая и самобытная. Ума, как говорят, палата, талантливый инженер, блестящий организатор производства. Алексею Ивановичу Сероштану, так звали директора, достался в наследство даже не завод, а полукустарные мастерские, расположенные в ветхих приспособленных помещениях. Но у завода появилась реальная перспектива развития, он был передан из местной промышленности в одно из ведущих министерств страны.

Свою деятельность Сероштан начал с реконструкции. И вот тут и проявились его неиссякаемая энергия, настойчивость и пробивная сила. Когда уже начали вырисовываться корпуса будущих цехов, Сероштан неделями сидел в Москве и выбивал импортное оборудование для завода. Не решался вопрос в министерстве, он шел в Госплан, Совет Министров, а то и в ЦК партии. И всегда добивался своего. Через пять лет реконструкция была завершена и в первый же год завод увеличил объем производства более чем в шесть раз, а номенклатуру выпуска продукции — в десятки

раз. Завод вошел в число передовых в отрасли.

Сероштан никогда не употреблял спиртного, но терпел людей с этой пагубной страстью. Бороться с этим явлением в ту пору было очень трудно, потому что приемы, встречи, совещания, конференции заканчивались попойками. Так вот, Сероштан никогда, на любом уровне в подобных мероприятиях не участвовал, а когда совещание проводилось на его заводе, никогда попоек не организовывал.

Так он стал белой вороной и нажил многих врагов. Но это его не смущало. Что греха таить, в ту пору любой проверяющий, любой ревизор, приезжая на завод, надеялся сладко поесть и попить за чужой счет, а на дорожку чтобы ему кое-что еще и в портфель положили. У Сероштана этого не было. Пришел — проверяй, проверил — пиши акт. И все. Ответная реакция появилась очень скоро: любой ревизор при желании может найти недостатки в работе, сгустить краски, а то и просто из мухи сделать слона. Над Сероштаном начали сгущаться грозовые тучи. Довершили его падение льстецы и непорядочные люди. Отличный инженер и организатор, Сероштан совершенно не разбирался в людях, его все больше и больше начали окружать льстецы, подхалимы и хапуги. Очередная ревизия обнаружила нарушения в ценообразовании, незаконно полученные прибыли и премии. Сероштан немедленно внес в кассу 1200 рублей своей премии, но это его не спасло.

Очень долго я не мог определить темперамент директора по фамилии Гвоздев. Скорее всего он все же был меланхоликом, хотя иногда и «взрывался». Он заменил на посту директора Сероштана и получил довольно отлаженный механизм. Тем более что те, кто подвел Сероштана, ушли с завода. До завода Гвоздев руководил КБ, и поначалу эта махина его пугала. Но довольно скоро он освоился и взял в свои руки бразды правления. До некоторой степени он был тугодумом, но это ему больше помогало, чем мешало. Если надо было принять решение по какому-то важному вопросу, он собирал своих ближайших помощников, слушал их мнения и предложения и только на следующий день принимал окончательное решение. А если решение надо принять немедленно? Тут Гвоздев часто терялся и допускал промахи. А ведь директору, как и полководцу, часто нужна мгновенная реакция.

Еще одна отрицательная черта характера — медленно загорался новой идеей, так же медленно угасал, не доведя ее до логического завершения. Своеобразным у Гвоздева было отношение к пьянству. Рабочим пить нельзя, за это их надо строго наказывать, а начальство пускай пьет, это его дело. С его приходом на завод официальные попойки возобновились. Сам Гвоздев спиртного не любил, но отказать начальству не

мог. И пил вместе со всеми, а потом ходил с больной головой и ругался на чем свет стоит.

Гвоздев проявил завидную настойчивость в ликвидации огрехов, допущенных в ходе реконструкции, особенно в части создания благоприятных условий для труда и отдыха рабочих, всячески поощряя инициативу начальников цехов и служб в создании уголков отдыха, цеховых кафе и т. д. Если Сероштан все внимание уделял реконструкции завода, то Гвоздев главное внимание обратил на социальную сферу. У Сероштана до этого руки не доходили. Общежитие, жилой дом, пионерлагерь, долевое участие в строительстве баз отдыха на Кавказе и в Крыму — вот далеко не полный перечень объектов, построенных в бытность Гвоздева. В производство Гвоздев особенно не вникал, оно было отлажено и относительно стабильно. Вмешивался только тогда, когда возникали сбои в снабжении.

Все было бы хорошо, если бы не было у Гвоздева одного огромного недостатка — перед чиновником любого ранга, не говоря уже о секретаре райкома партии и выше, он терялся, робел, готов был, не думая, выполнить любое распоряжение. Любому чиновнику отдаст свою персональную машину по его просьбе, а сам поедет трамвайчиком, отдаст бульдозер, хотя своя стройка остановится, пошлет рабочих в подшефный колхоз в ущерб производству, хотя в колхозе работы для такого количества не окажется. Слепое повиновение начальству — не лучшая из черт характера директора.

У Гвоздева никогда не было на работе друзей и единомышленников, всех своих помощников он держал на почтительном расстоянии и был со всеми подчеркнуто сух и официален. Может быть, опыт Сероштана его научил этому?

* * *

Сейчас, когда в стране идет радикальная перестройка всей жизни, роль директора как руководителя и организатора социалистического производства неизмеримо возрастает. Да и сам директор сейчас мало чем похож на своих предшественников — это менеджер, владеющий всеми тайнами экономики и финансов, ведущий диалог с персональным компьютером, но остающийся просто человеком со всеми ему присущими качествами. Может быть, эти зарисовки помогут директору конца XX века избавиться от многих недостатков, которые мешали его предшественникам.

Рис. В. КРИВОБОКОВА

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ СССР
(северо-запад)

(легенда к карте на 3-й стр. обложки)

1. Архангельск — концлагерь, создан в 1918 г. в связи с «красным террором» (Декрет СНК от 5.09.18). В 1922—1923 гг. большинство заключенных из переполненного лагеря переведены в СЛОН (см.: 26). После Великой Отечественной войны лагерь опять переполняется, заключенных переводят в спецлагеря.
2. Белбалтлаг — строительство Беломорско-Балтийского канала имени И. В. Сталина (в 1956 г. имя Сталина снято). Управление — в пос. Медвежьегорске.
3. Беломорск — ЛП системы Белбалтлага.
4. Боровичи — ЛП**.
5. Волголаг — строительство Волго-Балтийского канала (1936—1941 гг.) и Рыбинского водохранилища.
6. Вологда — пересыльная тюрьма на пути в Архангельск и Соловки.
7. Волхов.
8. Вытегра.
9. Камурлаг — Карело-Мурманские лагеря, управление в пос. Кемь.
10. Кандалакша.
11. Каргополь.
12. Кола.
13. Кулой.
13. Ленинград.
15. Медвежьегорсклаг.
16. Мончегорск.
17. Нымце — ЛП*.
18. Онегалаг — управление в пос. Плесецк.
19. Петрозаводск.
20. Петроминск — концлагерь (см.: 1).
21. Свирьлаг — управление в пос. Свирьстрой.
22. Севдвинлаг — управления в пос. Вельск.
23. Севдюнлаг — строительство железной дороги Коноша — Котлас.
24. Сегета — ЛП.
25. Силламяэ — ЛП.
26. СКИТЛ — Соловецко-Кемский исправительно-трудовой лагерь.
27. СЛОН — Соловецкий лагерь особого назначения. Первыми заключенными были эсеры (1918 г.), в 1922—1923 гг.— пополнение из Архангельска, Петроминска, Холмогор.
28. Сорок-Обозренский лагерь — строительство железной дороги Кандалакша-Кучерва.
29. Сортавала — ЛП.
30. Стройка 511.
31. Тихвин — ЛП.
32. Холмогоры — концлагерь (см.: 1).
33. Остров Франца-Иосифа — ЛП***.
34. Ягринлаг — управление в Северодвинске.

---

* — местонахождение неизвестно. ** — назначение неизвестно. *** — сведения недостоверны.

Примечания. Сведения об авторе см. ЭКО 1.90. Гонорар по просьбе автора перечислен в фонд общества «Мемориал» на счет № 000700470 в Советском отделении Промстройбанка.

Редакция с благодарностью примет замечания, дополнительные сведения и критику по поводу данной публикации.

Наш рубль

ЭКО ни разу не публиковал статью десяти авторов. Но ведь раньше не было и митингов, на которых принимали резолюции...

НАЛОГ НА ФОНДЫ СДЕЛАТЬ ГЛАВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ГОСДОХОДОВ

Е. С. ДОВГЕЛЬ,
зам. председателя плановой комиссии Минского горисполкома,

Р. С. СЕДЕГОВ,
доктор экономических наук, зам. директора по научной работе, ЦНИПТИ организации и техники управления, лауреат Государственных премий СССР и БССР,

Л. А. КОВАЛЕВ,
кандидат экономических наук, директор Белорусского филиала НИИцен Госкомцен СССР,

В. К. ТАПЦОВ,
зам. директора по экономическим вопросам, II Государственный подшипниковый завод,

Почему все «хозрасчеты» приносят неудачи? Причина видится, на наш взгляд, в исходных (первичных) отношениях по поводу собственности между государством и трудящимися.

Все, что производится в стране, весь материальный общественный продукт присваивается государством. Производителям за труд государство выдает только бумажные «деньги», по существу — квитанции, по которым (уже во вторичных отношениях) каждый может претендовать на получение определенных государственных продуктов и для своих жизненных нужд. Личный жизненный материальный интерес вынужденно направляется не на производство, не на творческий и качественный труд, а только на

выполнение условий и заданий, за которые выдаются «деньги»; и еще — на выпрашивание у государства более легких для себя условий и заданий.

Поэтому под давлением жизненных интересов людей все время возникает дисбаланс: «денег» становится намного больше, чем продуктов. Раньше он устранялся жесткими административно-приказными мерами. Теперь же «модели» всяких «хозрасчетов» расшатали ДИСЦИПЛИНУ. Интерес людей безудержно полез сквозь поредевший частокол запретов: «деньги» стали резко прирастать, а материальное производство — снижаться. Отсюда — взрыв дефицита, который вынудил в дополнение к очередям опять делить продукты по талонам и пайкам, игнорируя «деньги» как государственные долговые обязательства. «Деньги» стали превращаться в бесполезные бумажки, интерес людей к ним и к государственному производству начинает резко падать. Опять становятся нужны административно-приказные меры. Но возврат к ним уже объективно невозможен, потенциал идеологии «постоянно возрастающей борьбы» уже давно израсходован.

А. И. ШЛЕПЦОВ,
главный экономист,
станкостроительное объединение
имени Октябрьской революции,

О. С. ВЕРЕЩАКА,
зам. генерального директора
по экономическим вопросам,
ПО «Горизонт»,

Н. М. СЕЛИЦКИЙ,
главный экономист
колхоза имени Гастелло
Минского района,

Л. В. ШЕРЕМЕТ,
зам. начальника
по экономическим вопросам,
объединение «Минскпромстрой»,

И. И. САМУСЕЙКО,
зам. генерального директора
по капитальному строительству,
Минское
производственное кожевенное
объединение «Большевик»,

А. И. ЖМАКИНА,
зам. генерального директора
по экономическим вопросам,
ПО «Атлант» по выпуску
бытовых холодильников

Все наши «хозрасчеты», глядя на преуспевающий капитализм, нацеливаются и претендуют на прибыль (доход) производителя. Но прибыль у нас зарабатывается в нормальных ситуациях только своим трудом. Большую прибыль у нас может иметь только тот, кто больше и лучше работает. При этом одни зарабатывают прибыль чуть ли не голыми руками, другие — с использованием общественных (не частных!) средств производства. Прогрессивный налог на прибыль в наших условиях приводит к тому, что тот, кто работает лучше, кто использует общественных средств производства меньше, тот и платить обществу (государству) должен больше. Работать хорошо в таких условиях опять невыгодно.

Зачем нам трудовая прибыль, которую сегодня изымаем у трудящихся неизвестно за что, когда доводим нормативы разных платежей? И почему Советам приходится ходить с протянутой рукой? Надо просто установить арендный налог на общественную собственность. Налог на собственность, социально справедливый, т. е. в конечном итоге одинаковый для всех трудящихся: и для предприятий, и для колхозов, и для кооперативов — для всех!

Давайте представим, что все общественные нужды страны стали бы удовлетворяться только исходя из первого принципа социализма: для всех установлен единый социалистический налог на собственность, который в сумме равен государственному бюджету. Поступления в бюджет будут зависеть только от того, что уже есть в наличии, а не от того, что кто-то вдруг неожиданно станет работать плохо.



Налог на собственность — и страна сразу же получит стабильный источник финансовых средств. Сразу исчезнет необходимость денежных эмиссий и воздушных кредитов, продажи водки, лотерей, облигаций, что развращает людей, рождает нетрудовые доходы. Рубль получает твердый курс. Проще становится регулировать приток средств в чрезвычайных ситуациях, подобных Чернобылю и землетрясению в Армении. Достаточно принять Закон страны, временно увеличивающий налог на собственность,— и бюджет получает немедленный приток централизованных средств для срочной помощи потерпевшим.

Если все наши общественные нужды будут удовлетворяться гарантированно и полностью, тогда отпадает объективная необходимость командовать каждому производи-

телю: что, где, как, сколько, когда, из чего, с кем и чем производить, по какой цене, когда и кому продавать...

Пусть каждый, кто согласен платить налог на собственность, занимается тем, чем сочтет нужным. Приемлем любой плюрализм, любые формы собственности, если они будут вести к приумножению нашего общественного достояния.

Посмотрите, какие стимулы открываются сразу же для предприятия, колхоза, кооператива и др., как только единый общественный налог защитит их от любого произвола, как только каждый коллектив, каждый производитель с уверенностью станет знать:

- что нужно уплатить обществу только необходимый всем и справедливый для всех налог на собственность как на общественное достояние (полноправным хозяином которого он, наконец, становится) и каждому после этого достанется все то (и только то), что он сам произведет,— строго в соответствии с принципом «каждому по труду»;
- что все это у него уже никто и никогда больше не отнимет. Сделает, к примеру, трудовой коллектив один станок или один космический корабль — будет иметь только один, сделает пять — все пять его и будут;
- что он сам будет меняться результатом своего труда с другими свободными производителями, не отвлекая больше наше государство, сам будет продавать свои продукты тому, кому посчитает нужным, кто будет в них нуждаться и кто даст за них достаточную цену;
- что никому больше не будет позволено вмешиваться с силой в свободные отношения свободных людей!

Вот они, эти стимулы, так необходимые нашему общественному производству для раскрытия способностей каждого и всех:

- производить как можно больше потому, что только так можно будет получить наибольший доход для себя, для собственных нужд трудового коллектива;
- всемерно экономить на издержках производства, так как относить их придется только на свой счет. Вся экономия тоже достанется только производителю, никто не отнимет. (Кто не хочет экономить, пусть потом себе не экономит, какая нам разница?);
- производить только то, что имеет спрос, что нужно потребителю, иное не найдет сбыта в условиях свободного рынка и конкуренции;

● всемерно повышать производительность своего труда и высвобождать излишнюю численность работающих, ведь это напрямую будет повышать доходы коллектива, доходы каждого;

● всемерно беречь и совершенствовать свои средства производства как единственный источник своего благосостояния. Каждый сразу же, без уговоров, поймет, что только научно-технический прогресс и прогрессивные средства производства помогут повысить эффективность его труда сегодня и конкурентоспособность завтра. Каждому — для его собственных, жизненных нужд;

● строго соблюдать договорные обязательства, чтобы, не дай Бог, не довести себя до штрафа и не утратить своего потребителя, чтобы поднимать марку фирмы и расширять свой рынок сбыта;

● отвлекать как можно меньше для своих нужд общественное достояние. Потому что за общественные средства производства каждому придется платить. Платить своим трудом, своим продуктом, расходом из своего кармана. Никого не нужно будет больше уговаривать беречь наше общественное достояние. Каждый сам становится его хозяином, может ненужное продать, может обменять, может просто подарить любому другому налогоплательщику в нашей стране — общество на этом никогда и ничего не потеряет — какая разница, кто именно будет платить налог.

И наконец, можно ли будет — если люди станут по-настоящему трудиться, обмениваться плодами своего труда как свободные люди — можно ли будет в условиях рынка и конкуренции продавать людям такие продукты, которые лежат сегодня в наших государственных магазинах? Кто захочет, пусть пробует.

Такой подход сразу же вызовет у каждого завода, колхоза, кооператива, фермера порыв столь нужного стране энтузиазма, без лозунгов, без призывов в борьбе, без понуканий. Люди сами станут по-настоящему трудиться, бережно ценить плоды своего труда и уважать друг друга. Кто станет бастовать в таких условиях? Кому это будет в убыток? Только себе!

Государству останется только организовать учет собственности и строжайший контроль, чтобы ничья деятельность не наносила вреда здоровью людей, чтобы никто

больше не обманывал и не обижал народ, и не губил природу. И помогать производителям разумным советом.

Реализовать на практике все это совсем не трудно. Учет движения материальных средств в стране тщательно ведется. По итогам каждого месяца все производители представляют в свой банк бухгалтерский отчет.

Банку остается только все внимательно перепроверить и перечислить со счета производителя в бесспорно первоочередном порядке соответствующую сумму в бюджет.

Переход к таким отношениям может быть совершенно безболезненным, без какого-либо насилия, без борьбы и разрушений, и постепенным,— только спокойным снятием любых противоречий. (Гегель: «Постепенная отмена рабства лучше внезапной»).

Переходный механизм, при котором ни общество, ни производители ничего не потеряют, также предельно прост. Надо только отнести уже назначенные всем расчетные платежи в бюджет не к прибыли, а к стоимости наличных материальных средств. (Авторами сделаны расчеты по переходному налогу для характерных производителей различных отраслей народного хозяйства Белорусской ССР, которые здесь не приводятся).

Те предприятия и организации, налог которых превысит средненеобходимый по стране (а он равен отношению расходной части бюджета СССР к стоимости всего национального богатства страны — около 13 %), можно сразу же отпустить на свободное предпринимательство. Рынок страны их продукцией вполне насыщен, и как только успокоится инфляция и наше общество станет открытым, как только все станут считать свои (а не чужие) деньги, цены на их продукцию станут падать. Таким производителям нужно будет в дальнейшем постепенно понижать налог до среднего по стране. Сложнее будет разобраться с теми, для кого налог окажется намного ниже среднего. Цены на их продукцию сегодня искусственно занижены. Чтобы не вызвать здесь неуправляемого взрыва, понадобятся специальные регулирующие мероприятия. Среди производств этой группы окажутся и такие, которые вообще общественно нецелесообразны, и существующие только вследствие нерациональных командно-административных решений.

Конечным результатом переходного государственного регулирования будет приведение всей экономики страны к саморегулированию и к единому социалистическому на-

логу, устанавливаемому для всех только государственным Законом СССР.

Отдельно нужно выделить вопрос о земле.

Земля — природный дар, общее достояние. Тем не менее на нее распространяются все объективные законы стоимости, которые нельзя отменить или изменить декретами правительств. Но их можно эффективно использовать в общественных интересах.

Каждый, чьи цели по использованию земли не будут противоречить общественным законам о земле, может претендовать на то, чтобы купить землю для своих нужд у любого ее нынешнего пользователя. Цена земли, выявленная в результате свободного рыночного спора, фиксируется как общественная стоимость. Тот, за кем в результате этого спора останется данный участок земли, получает его уже с обязательством уплачивать общественный налог. В этом состоит экономический механизм свободного, естественного самоперераспределения земли в интересах наибольшей общественной целесообразности. Механизм, который позволит каждому иметь в своем распоряжении только такой земельный участок, который он сумеет использовать более эффективно, чем любой другой землепользователь. Механизм, который также никому не позволит назначить общественно нецелесообразную, чрезмерно высокую цену на землю. Если покупатель откажется купить землю по цене, назначенной продавцом, то тогда сам продавец будет обязан платить общественный налог за спорный земельный участок, исходя из объявленной его цены. Бывший пользователь получает в свое полное распоряжение полновесные деньги, за которые он может приобрести себе другой предмет собственности, в том числе и другой, общественно менее ценный земельный участок.

Государственное регулирование общественного производства при таких общественных отношениях безусловно необходимо. Но оно примет форму прогноза, научного предвидения, совета производителю, как ему лучше, в его же интересах, строить свою перспективу, на какую продукцию будет спрос, а что может и не найти сбыта. Всем, кто последует этим разумным советам, государство гарантирует успех и страховую компенсацию на случай непредвиденных обстоятельств. Кто не следует советам — пусть действует только на свой страх и риск.

Подход, при котором единственным источником дохода становится только собственный труд производителя, его смекалка, предприимчивость, инициатива, решает и многие другие наши проблемы.

Для чего у нас сегодня регулируются цены?

Считается, что в интересах потребителей. Но разве у нас плохо с потреблением? Как раз ведь нет. Потребляется-то у нас как раз неплохо — все подчистую. Может, нужно бы и регулировать наоборот, так, чтобы не только потреблять, но и производить да беречь было бы выгодно?

Директивное ценоустановление является полнейшим абсурдом.

Всякое директивно-волюнтаристское ценоустановление должно быть отменено как можно скорее, навсегда и бесповоротно. Только тогда у нас будет достаток отличных товаров и услуг, как и в Европе. И такими же низкими (относительно реальных доходов) вскоре станут цены на эти товары и услуги. Зачем же регулировать цены, угнетая производство, когда в мире давно найден и широко практикуется во всех высокоразвитых странах совсем другой путь. И можем всем тем, кто действительно нуждается или станет нуждаться в дальнейшем (например, из-за переходной инфляции или при потере работы),— мы же можем всем безболезненно помочь. Нужно только учесть эту помощь, рассчитать этот безусловно необходимый общественный расход, запланировать его, реально взвесив наши возможности, и включить в расчеты необходимого общественного налога,— налога на социалистическую собственность как на наше общее, общественное материальное достояние. И очень скоро наше государство сможет гарантировать в стране такой прожиточный минимум, который будет достоен высокой чести являться советским гражданином. Каждая республика, каждый Совет, каждый трудовой коллектив также смогут, по мере изыскания у себя возможностей, еще дополнительно помогать малообеспеченным людям,— пусть они сами, безо всяких талонов и удостоверений выбирают в наших будущих изобильных магазинах (в которых свободные рыночные цены сразу же сбалансируют спрос и предложение), пусть выбирают то, что им нужнее. Это будет намного достойнее сегодняшних скудных пайков, выдаваемых в обход раздраженных очередей.

В письмах читатели настойчиво рекомендуют не ограничиваться пропагандой товарно-денежных отношений. И предоставлять трибуну сторонникам альтернативных путей совершенствования хозяйственного механизма. Насколько продуктивны публикуемые предложения внерыночной оценки деятельности предприятий — судить читателям. Заметим, что известный «закон Гудхарта» утверждает: если что-то становится планом или целью, то перестает быть хорошим измерителем. Показатель хорош, пока не стал оценочным...

ЦЕНЫ, ЗАТРАТЫ, ИНФЛЯЦИЯ

В. А. МАРТЫНОВ,
завод «Комсомолец»,
Тамбов

На пути роста цен в нашей стране стоит лишь Госкомцен, но его сдерживающие функции распространяются главным образом на те изделия, которые уже выпускаются. На новые марки, модели и артикулы устанавливаются новые цены. Предприятиям обычно удается «перехитрить» всесильный Госкомцен и получить выгодную для себя цену. И дело здесь, конечно, не в том, что недоглядел Госкомцен — разве может он объективно рассмотреть миллионы меняющихся и возникающих вновь наименований, какой это организации под силу?

При хозрасчете благополучие предприятий, их жизнеспособность напрямую связаны с прибылью и весьма заманчиво решить эту проблему не снижением затрат, а ростом цен, создавая новые по названию, но старые по сути изделия. Учитывая, что в условиях хозрасчета предприятия приобретают право самим устанавливать договорные цены, перспектива мощного всплеска инфляции достаточно реальна.

Внедряемая у нас система хозрасчетной экономики опробована в Югославии, Венгрии, Китае. В этих странах продолжается рост инфляции, например, в Югославии до 100 % в год, и это сильно дезорганизует экономическую деятельность в этих странах. Мы, в сущности, идем по их пути, и нас могут ожидать те же нерадостные перспективы.

Но почему же в капиталистических странах с развитой экономикой инфляция не достигает таких значительных размеров? Инфляцию порождают товарно-денежные отношения. Но рынок, создавая инфляционные процессы, выступает в роли их регулятора. И чем более развиты рыночные отношения, глубже международное разделение труда, эффективнее международная торговля, ниже монополизация производителей, тем в большей степени рынок тормозит инфляцию. А для соцстран с хозрасчетной экономикой характерно стремление максимально использовать товарно-денежные отношения при неразвитом рынке с высокой монополизацией внутреннего рынка и неразвитым



международным разделением труда. В этом причина бед! Но развитыми рыночные отношения становятся при господстве частной собственности на средства производства, капиталистических производственных отношениях. Ознаачет ли это, что надо реставрировать капитализм? Отнюдь нет. Можно в рамках социалистических производственных отношений найти регулятор, который бы в хозрасчетной экономике сдерживал инфляционные процессы. Функцию этого регулятора, на наш взгляд, мог бы выполнять коэффициент полезности работы предприятия $К_{пор}$, равный произведению суммарной цены всех изделий на затраты предприятия по итогам работы за год.

Замечательной особенностью этого коэффициента является то, что он содержит те же параметры, что и прибыль — цену и затраты.

Свяжем работу предприятия с коэффициентом $К_{пор}$ и прибылью таким образом, чтобы работа предприятия становилась эффективной только в случае снижения $К_{пор}$ и увеличения прибыли. Понятно, что наилучшие результаты будут получены при снижающихся затратах и постоянной или слабо падающей цене.

Можно ведь и за счет высокой цены увеличить прибыль, но возрастание $К_{пор}$ сразу же ухудшит показатели. С другой стороны, снижение одного $К_{пор}$ без возрастания прибыли также дает малый эффект.

В этом случае все расчеты хозрасчетных предприятий с государством можно построить на основе $К_{пор}$, т. е. связать процент отчислений от прибыли на собственные нужды предприятий (погашение платежей в госбюджет, обеспечение самофинансирования) с изменением $К_{пор}$ в течение года. При этом надо построить такую шкалу, которая бы в общесоюзном масштабе являлась государственным документом для всех без исключений предприятий и министерств, без корректировок, изменений и дополнений. Согласно этой шкале наибольшие выгоды, т. е. наибольшие отчисления в свой фонд, получат предприятия, добивающиеся не просто увеличения прибыли любой ценой, а только снижением затрат при постоянной или слабо уменьшающейся цене.

Отметим, что $К_{пор}$ специфичен для каждого предприятия, имеет различные значения и динамику изменений.

Введем в дополнение к первому еще одно условие: разница между суммарной ценой нынешнего года и суммарной ценой прошлого года на все выпускаемые предприятием изделия не должна быть больше разницы между суммарными затратами нынешнего и прошлого года. Оно ограничивает предприятия в их стремлении увеличивать прибыль в большей степени за счет роста цен и в меньшей за счет снижения затрат. Как и первое, это условие должно иметь силу государственной директивы, действующей неукоснительно.

С учетом второго условия наиболее вероятным будет такое поведение показателей предприятия: возрастание затрат и возрастание цены, с меньшей, чем у затрат динамикой. Процент отчислений в госбюджет, видимо, должен строиться как функция от прибыли и коэффициента $К_{пор}$. При этом процент отчислений возрастает при увеличении прибыли и уменьшении $К_{пор}$.

Подобный расчет между предприятием и государством должен быть единым и единственным для всех предприятий и организаций. Плату за основные фонды и трудовые ресурсы целесообразно ввести в затраты, и их влияние отразится в прибыли и в $К_{пор}$.

Использование предложенного расчета даст государству мощный рычаг воздействия на финансово-экономическую ситуацию в стране, позволит полностью контролировать рыночные отношения, устранит возможные социальные потрясения, связанные с инфляцией и снижением жизненного уровня трудящихся. В перспективе при всеобщей заинтересованности предприятий в снижении затрат и цен общая финансово-экономическая ситуация в стране существенно улучшится. Предложенный нами коэффициент $К_{пор}$, на первый взгляд, не лишен и недостатков. Вызывает сомнение эффективность его влияния на технический прогресс, особенно в условиях рыночных элементов хозяйствования: он сделал невыгодной работу предприятия, если оно, освоив выпуск новой продукции с повышенными по сравнению с аналогом потребительскими свойствами, захочет получить выгоду, повысив цену на него.

В капиталистических странах, где цены свободно устанавливаются на рынке, научно-технический прогресс стимулирует возможность получить сверхприбыль за счет освоения новой продукции. Но это не единственный и не самый важный фактор ускорения НТП. На НТП в развитых странах значительно влияют и рынок, и антитрестовские законы, ограничивающие монополию производителей.

При развитии у нас рыночных элементов хозяйствования этот фактор будет действовать активно, заставляя предприятия обновлять продукцию. В то же время коэффициент будет стимулировать предприятия к снижению затрат, что кардинальным образом изменит их отношение к ресурсосбережению и к экологии в целом. Нынешнее производство разрушает природу (ведь все затраты окупятся новой высокой ценой и стоит ли их жалеть), создаются бессмысленные проекты. Производство, ориентированное на снижение затрат, вызовет новую волну технического прогресса, связанного с эффективным использованием ресурсов и экологией.

Конечно, предложенный нами механизм расчетов предприятий с госбюджетом — не панацея. Он должен работать в совокупности с реформой ценообразования, финансово-кредитной системой, реальным хозрасчетом всех предприятий и организаций, реформой поли-

тической системы и другими. Только целостная программа реформ обеспечит им зеленую улицу в нашей экономике. В противном случае непоследовательные, некомплексные реформы будут отторгнуты командно-административной системой.

ЦЕНЫ, ЗАВИСИМЫЕ ОТ ЦЕЛЕЙ

В. И. ТАРАСОВ,
Институт экономики АН БССР,
Минск

Свободного рынка, в механизм функционирования которого не вмешивалось бы активно государство, давно нет даже в странах современного капитализма. Свободный, или немонополизированный рынок является далеким прошлым, если можно так выразиться, XIX веком экономики. Хотя даже и в то время он не был абсолютно свободным. В настоящее же время рынки «западного» мира разделены между крупнейшими товаропроизводителями. А это означает, что никакой свободной игры цен нет и быть не может, на цены влияют не только рыночные силы, но и силы монополий, соглашения между ними, хотя они могут быть и не оформлены. Монополии сдерживают рост цен, поскольку резкое их вздувание может вызвать приток производителей из других отраслей.

Такое завоевание плановой экономики, как возможность определения основных пропорций развития из единого центра, надо всячески оберегать и поддерживать, все больше ставить на научную основу, устранять в планировании элементы силового давления. Во многом это касается и определения цен на структуроопределяющую продукцию. Поэтому в нашей, еще во многом дефицитной экономике упор только на рыночные силы вызовет мгновенный «взрыв» цен со всеми вытекающими из этого социально-политическими последствиями. Ведь незначительное применение договорных и кооперативных цен вызвало в целом рост средних цен. Для создания же полнокровного рынка необходимо, чтобы вся экономика основывалась на рыночных законах. Но для нормального функционирования последних нужен единый рынок в рамках всей страны. Если же этого нет, то рыночные законы не будут действовать в полную меру.

Рынок предполагает, во-первых, наличие равноправных экономических отношений между контрагентами обмена, который осуществляется на эквивалентной основе и исключает диктат любой стороны; во-вторых, возможность свободного выбора контрагента обмена без всякого указания из центра; в-третьих, экономическую состязатель-

ность за потребителя; в-четвертых, устранение монополизма отдельных товаропроизводителей (не разрушив монополизм в выпуске отдельных видов продукции, нельзя создать полноценный рынок).

Экономическая состязательность или конкуренция между товаропроизводителями в условиях товарного дефицита проявляется специфически. Она весьма быстро расширяет и без того огромные возможности той категории как населения, так и предприятий, которые имеют в своих руках большое количество денег (в наличной и безналичной форме). Для этой категории субъектов производственных отношений высокий уровень цен практически не ограничивает приобретение продукции. Наоборот, проблема даже упрощается, поскольку от их потребления отстраняются большие группы других потребителей, с низкими доходами. Не страшен для субъектов производственных отношений, имеющих на руках большое количество денег, и монополизм товаропроизводителей.

Этот монополизм проявляется прежде всего в необоснованном увеличении цен по сравнению с улучшением потребительских свойств продукции — как товаров народного потребления, так и средств производства. Ликвидировать такой монополизм можно, лишь расширив число предприятий-соперников. Думаю, могло бы помочь использование опыта антитрестовских законов, широко применяющихся в странах капитализма. Широкое же использование договорных цен, ориентация на «бездумную» децентрализацию ценообразования будут иметь самые негативные последствия, вызываемые безудержным ростом цен. Договорные цены, без которых немыслимо создание полнокровного социалистического рынка, являются ценами, балансирующими спрос и предложение. Уровень их зависит от соотношения на рынке между спросом и предложением на продукцию. А как известно, платежеспособный спрос у нас значительно превышает товарное предложение на рынке.

Вроде бы самый «простой» выход из создавшегося положения — повысить на такую же сумму розничные цены на товары народного потребления и платные услуги. Но это резко ухудшит социально-политическую обстановку в стране, может вызвать возврат к командно-административным методам управления экономикой, отказ от использования элементов рыночного регулирования экономики. Поэтому выход состоит не во всеобъемлющем росте цен на предметы потребления, а в расширении производства товаров, жестком регулировании финансово-кредитной политики государства, резком ограничении количества денег, не обеспеченных товарами, в достижении баланса доходов и расходов государственного бюджета, в создании условий для экономии всех видов ресурсов и затрат. Реализовать последнее требование можно, лишь когда хозяйственный механизм побуждает

товаропроизводителей формировать цены на основе минимальных норм расхода трудовых и материальных ресурсов на единицу потребительной стоимости и продукции.

Такое формирование цен имеет особое значение, когда основным оценочным показателем хозяйственной деятельности основных звеньев народного хозяйства является валовой доход (вторая и близкие к ней формы хозрасчета). Последний же образуется путем вычитания из валового продукта материальных и приравненных к ним затрат. Валовой доход будет тем больше, чем меньше величина материальных затрат (при фиксированной цене на продукцию).

Для введения в механизм управления народным хозяйством подлинного хозяйственного расчета необходимо, чтобы основные звенья народного хозяйства получили настоящую, реальную хозяйственную самостоятельность и принципы хозяйственного расчета корреспондировали с принципами формирования оптовых цен. Вследствие этого модель цены должна быть увязана с моделью (формой) хозяйственного расчета и иметь противозатратный характер. Но этому требованию не отвечает первая форма хозрасчета, основанная на нормативном распределении прибыли. При первой форме хозрасчета часть прибыли, оставшаяся после отчисления в бюджет, министерству, платы за ресурсы и фонды, поступает в распоряжение предприятия. Из нее формируются фонды развития производства, социального развития и материального стимулирования.

Поэтому при работе основных звеньев народного хозяйства по первой форме хозрасчета у них нет стимулов снижать материальные затраты. Себестоимость практически остается неизменной, т. е. первая форма хозрасчета не обеспечивает противозатратность при ценообразовании на новую продукцию, не минимизирует затраты ресурсов на ее изготовление.

Иное положение складывается при второй форме хозрасчета или ее разновидностях. Прослеживается прямая связь между объемом изготовленной и реализованной продукции и величиной материальных затрат. Чем меньше последние, тем больше валовой и хозрасчетный доходы и, соответственно, единый фонд оплаты труда (при прочих равных условиях). Отсюда — и заинтересованность в максимизации производства продукции высокого качества при минимальных материальных затратах. Все это должно найти отражение в используемой модели цены.

Такая модификация цены учитывает то обстоятельство, что цена равновесия должна вести к минимизации затрат в каждом из объективно существующих производств (лучшем, среднем и худшем). Тем самым будет подтверждаться высказанная ранее идея о том, что в качестве экономической основы цен должны выступать наименьшие за-

траты в каждом из относительно близких условий приложения труда. Такая модель является единой для отраслей народного хозяйства, которые работают по второй модели хозрасчета или ее разновидностях. Данная модель цены в наибольшей мере отражает ситуацию, складывающуюся на социалистическом рынке. В то же время она подвержена не только влиянию рыночных сил, учитывающих соотношение спроса и предложения, но и находится в огромной степени под воздействием плановых начал, связанных с учетом объективных условий производства. Но это отнюдь не означает, что в структуре цен различных видов продукции должен быть одинаковый удельный вес, например, материальных затрат и валового дохода.

Удельный вес материальных затрат и валового дохода не может быть одинаковым по той причине, что в ценообразовании сохраняется и будет сохраняться разнорентабельность производства различных видов продукции. Это объективный фактор, связанный не только с необходимостью отражения в ценах величины общественно необходимых затрат труда в различных объективных условиях хозяйствования, но и со стимулированием выпуска высокоэффективной продукции и дестимулированием производства морально устаревших изделий, т. е. с отражением в ценах соотношения спроса и предложения.

Разный уровень производительности труда предполагает различие в структуре затрат на производство продукции. Это ведет, в свою очередь, к разнорентабельности производства в различных отраслях народного хозяйства, а также среди предприятий одной отрасли. Конечно, равновыгодность производства теоретически можно сконструировать, но в данном случае цена теряет всякую стимулирующую направленность, а ее роль в механизме хозяйствования значительно обедняется. Поэтому в достижении противозатратности в ценообразовании решающую роль играет не равновыгодность производства разных видов продукции, а наличие механизма ограничения затрат и цен на ее создание как в I, так и во II подразделениях общественного производства.

КАК ОСТАНОВИТЬ РОСТ ЦЕН

А. ВОДОЛАЗСКИЙ

Реформа цен, на пороге которой стоит народное хозяйство нашей страны,— дело сложное и ответственное, затрагивающее интересы всех без исключения членов общества. Резонно предположить, что на первый план должен выйти поиск нового механизма установления цен, который остановил бы их всеобщий рост. К сожалению, обсуждалось

в основном — «повышать или понижать» цены на отдельные группы товаров.

Но относительно чего надо повышать или понижать цены? Вот вопрос вопросов, который пока даже не ставится, но без ответа на который невозможно создание нового механизма ценообразования. Не прояснив его, не удастся убедить широкие массы населения в необходимости повышения цен на мясо-молочные продукты или какие-либо другие, да и в необходимости реформы цен вообще.

Теория трудовой стоимости утверждает, что объективную основу цены составляют общественно необходимые (а не индивидуальные) затраты труда на производство и реализацию продукции. На практике этот вывод, как правило, не выдерживается.

Почему производственная практика не приемлет рекомендаций экономической теории и вместо общественно необходимых затрат для установления цены ориентируется на усредненные или среднеотраслевые затраты? Во-первых, неоправданно надолго затянулся спор о том, какие затраты труда считать общественно необходимыми. Кстати, спорят по проблеме, практически давно решенной. 150 лет назад К. Маркс доказал, что общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) формируются по условиям работы тех предприятий, которые выпускают подавляющую массу продукции данного вида, требующуюся для удовлетворения общественной потребности в ней. Маркс особо подчеркивал, что ОНЗТ — не средние, а наиболее распространенные, наиболее массовые затраты. Он специально оговаривает, что средние условия производства (и соответственно средние затраты) совпадают с общественно необходимыми лишь в одном случае, когда основная масса товаров производится при таких средних условиях, а количество товаров, производимых при худших и лучших условиях, приблизительно совпадает, так что уравновешиваются и отклонения индивидуальных стоимостей от средней. Правилом же является то, что ОНЗТ могут формировать и лучшие, и средние, и худшие предприятия — те, которые в данный момент производят преобладающую массу продукции. Более того, так как ОНЗТ формируются не столько условиями производства, сколько условиями воспроизводства, то здесь могут совершаться постоянные переходы как от худших условий к лучшим, так и наоборот.

Беспредметный спор о давно решенном оставил вне поля зрения науки вторую, более важную для практики сторону данной проблемы. В какой форме ОНЗТ могут быть полезны для практики ценообразования? Ведь знание уровня ОНЗТ в часах рабочего времени не имеет для ценообразования непосредственно практического значения. Если, к примеру, известно, что в 1985 г. прямые затраты труда в колхозах на производство одного центнера привеса крупного рогатого скота со-

ставляли в среднем 48 часов, а одного центнера молока — 9 часов, то из этих данных прямо никак не следует, какова должна быть цена центнера мяса говядины или молока. Хотя и без этих данных установить правильно цены на мясо и молоко невозможно.

Неразрешенный экономической теорией вопрос о специфической для социализма форме проявления ОНЗТ при производстве товара подтолкнул производственную практику к использованию модели цены, включающей в себя фактическую себестоимость и нормативную прибыль. Такую модель цены использует капиталистическое хозяйство, где формой проявления ОНЗТ становится цена производства, включающая в себя капиталистические издержки производства и среднюю прибыль. Но при социализме нет стихийного перелива средств из отрасли в отрасль, нет свободной «игры» цен, нет пока своего механизма конкуренции. А потому затратный метод установления цен, не сдерживаемый конкуренцией, раскручивает маховик их безудержного роста. Цены надо привести в соответствие с достигнутым в обществе уровнем производительности труда. Общественная производительность труда — это объективная основа уровня плановых цен, а специфически социалистическая модель цены — это цена производительности труда.

Рост производительности труда при социализме служит своеобразным проявлением снижения ОНЗТ, а потому с ростом производительности труда, как это и следует из теории трудовой стоимости, цены должны снижаться.

Не будем подробно доказывать, что проблемы ценообразования оказались у нас запутанными потому, что до сих пор нет однозначного понимания производительности труда, а на практике нет единого показателя, с помощью которого она может быть измерена, сущность ее сводится к количеству потребительных стоимостей (любых), производимых трудом в единицу времени, т. е. к выработке. Но при одной и той же выработке производительность труда может быть разной. Она зависит не только от того, сколько потребительских стоимостей создается в единицу времени, но и от того, насколько полезно, эффективно используются труд и его материальные условия.

Если бы условия производства во всех отраслях были абсолютно одинаковыми, то установить цену товара на базе производительности труда, исчисляемой по конечной продукции, было бы элементарно просто. Достаточно было бы разделить стоимость конечной продукции, созданной за данный отрезок времени, на количество конкретного продукта, которое производится за то же время при общественно нормальных условиях. Но так как условия производства существенно различаются, то это не может не сказаться на способе установления цен. В связи с этим для установления цены товара необходимо

знать: 1) норматив общественной производительности труда, выраженный в форме конечной продукции (НОПТ); 2) прямые трудозатраты, или норматив выработки продукта в натуре в единицу рабочего времени (НВНП); 3) норматив стоимостного строения затрат (НССЗ) на производство продукта в виде отношения стоимости потребленных материальных средств, включая амортизацию, к заработной плате. Последний как раз и отражает различие условий производства, при которых создаются конкретные продукты.

Все эти нормативы должен рассчитывать Госкомстат СССР (и его органы на местах) и публиковать их в открытой печати. Предприятия на основе данных нормативов могут самостоятельно устанавливать цены производительности труда (ЦПТ) на производимые товары по формуле: ЦПТ=(НОПТ : НВНП)×НССЗ. Госкомцен будет контролировать правильность установления предприятиями цен производительности труда и меру возможных отклонений (под влиянием спроса и предложения) цен реализации от цен производительности труда.

Модель цены производительности труда позволяет самим производителям определять объективно обусловленный предел цены для каждого периода времени. Но гораздо важнее, что использование данной модели цены будет побуждать предприятия снижать индивидуальные затраты, т. е. индивидуальную цену производительности труда, так как это принесет дополнительный доход. Снижение же индивидуальных затрат предприятий приведет и к снижению общественно необходимых затрат, а в конечном итоге — к снижению цен.

Таким образом, цены, установленные на базе модели цены производительности труда, принципиально отличаются от затратных цен тем, что они имеют объективный предел своей величины, выше которого не вправе подниматься. Причем этот предел цены доступен для проверки потребителем. Поэтому цену производительности труда можно назвать противозатратной.

Отклики

на статью Г. А. ТОЛСТИКОВА, Г. Ф.-Р. ШАФИКОВА «Промышленность Башкирии: нужна структурная перестройка».— ЭКО. 1989. № 3.

ЧТО ОСТАВИМ ПОТОМКАМ?

Объем добычи нефти в Башкирской АССР почти два десятилетия (1950—1960 гг.) составлял по 50 млн т в год. Это намного больше, чем вся добыча по стране в 1950 г. (39 млн т). На каждый квадратный километр пробурено в среднем 10—12 скважин. Миллионы лет складывалась природа земных недр, пресноводные пласты были природой мудро отделены от сероводородных и насыщенных соленой водой пластов. Нефтяники же соединили их. В результате бесконтрольная закачка вод для повышения пластового давления, да еще в неисправные нагнетательные скважины, дает могучую энергию соленым и сероводородным водам. Они ищут выход через тысячи скважин в пресноводный подземный бассейн, а то и на поверхность через родники и колодцы.

Результат — многие города и районы республики уже испытывают дефицит питьевой воды. А загрязнение плодороднейших почв Башкирии выбросами нефти и соленой воды из прорывов неисправных скважин, авариями нефтепроводных труб и т. д.! Сколько тысяч гектаров земли приведено в негодное состояние на местах разведки и добычи нефти? Никто не ведет их учета, деятельность Миннефтепрома СССР полностью бесконтрольна, оно независимое «государство-спрут» внутри автономной республики.

Если сумеем разбудить и испоганить и подземные бассейны в Аскинском, Караидельском, Дуванском, Белокатайском районах Севера и Северо-Востока республики, то оставим без питьевой воды население городов Уфа, Бирск, Дюртюли и сельское население этого региона.

Неужели нет никаких законов, чтобы остановить преступные действия этих министерств и ведомств? Напрашиваются такие вопросы.

Почему это стало возможным в суверенной автономной республике? Элементарные права автономных республик попраны тем, что союзные министерства и ведомства облечены неограниченными полномочиями на разведку и эксплуатацию земель, лесов, недр, богатств недр. Все это бесплатно

вывозится за пределы республики. Министерства и ведомства не платят за землю, за нефть и газ, за воду и трудовые ресурсы. Деньги и богатства вывозятся, а социальные и бытовые нужды работников и их семей эти предприятия не удовлетворяют.

Что дает и даст Башкирской АССР разбуривание и извлечение нефти на Биавашском месторождении в условиях, когда все союзные и автономные республики переходят на полный хозрасчет?

Что имеет или получает республика? Занимая 10-е место в РСФСР по объему промышленной продукции и 3-е место по сельскохозяйственному производству, она занимает 70-е место по уровню народного потребления и товарообороту на душу населения.

Что дает Биавашское месторождение нефти всей стране? Пока неизвестны точные размеры запасов. Но условно предположим 30—40 млн т, со сроком извлечения 10 лет, или 3—4 млн т в год. Продав эти 3—4 млн т в год в капиталистические страны по мировым ценам, закупим 6—8 млн т зерна. Это меньше месячного рациона населения страны, а с учетом потребности в фуражном зерне — не более, чем на 10 дней потребления. Но зато мы нанесем такой ущерб природе и пресноводному бассейну, который не восстановим и за 200 лет.

Какой напрашивается вывод? Предлагаем несколько вариантов альтернативных решений.

Вариант первый. В Башкирии, по данным самих нефтяников, из скважин добыто не более 40—50 % нефти. И они законсервированы до изобретения эффективных технологий добычи «вязкой нефти». Эти запасы остаточной нефти исчисляются миллиардами тонн. Миннефтепрому СССР с его многочисленными НИИ и АН СССР следует заняться изысканиями новых технологий ее извлечения. Зарубежная наука в этом направлении уже работает. Если отечественные академии не в состоянии это сделать, то надо пригласить зарубежных ученых. Введение в эксплуатацию законсервированных скважин обойдется на многие миллиарды рублей дешевле и не нанесет ущерба нашей экологии, природе.

Вариант второй. В нашей стране самая неэкономная переработка нефти. Треть добытой нефти безвозвратно теряем. В ГДР, ФРГ, Японии — не более 5 %. Если доведем глубину переработки до 90 %, то удастся уменьшить годовую добычу до 400 млн т и менее. Нас вполне устроит 200 млн т добычи в год, если прекратим импорт продуктов питания, наладим безотходную технологию переработки и экономное расходование продуктов из нефти.

Вариант третий. Биавашское месторождение вообще можно не трогать в обозримом будущем, оставив как потенциальное национальное богатство, наследство потомкам.

И чтобы министерства думали, что они делают, во что это обходится, надо срочно переводить союзные и автономные республики на полный хозрасчет, установив плату за природные ресурсы, за землю, за воду, за трудовые ресурсы.

Я. З. МУФТЕЕВ, С. И. ЖЕЛЕНКОВ,
Уфа

ТЮМЕНЦЫ ИЗ БАШКИРИИ

Уже пять с половиной лет я «шабашник-вахтовик». Был когда-то младшим научным сотрудником, стал слесарем по обслуживанию бурового оборудования (эта «должность» в некоторых управлениях буро-разведочных работ (УБР) конкурсная).

На рубеже 1984—1985 гг. башкирский обком КПСС проявил «инициативу» по комплексному освоению Когалымского региона. Этот регион был тогда отстающим в Приобье. А у «Башнефти» есть сильные опытные кадры на всех уровнях (начиная от разведки месторождений и кончая нефтепромыслами). Кроме того, недалеко от Сургута (на Лянторском, Солкинском, Восточно-Моховом месторождениях) уже несколько лет работали вахтовые подразделения: буровики, вышкомонтажники, тампонажники, геофизики, ремонтники скважин, механизаторы.

В Когалыме высадился большой десант. Для отсыпки кустовых оснований и дорог был создан, объединив мелкие управления, трест КНССДР (несколько тяжеловесное наименование «Когалымнефтеспецстройдорремонт»). Под «крыло» «Башнефти» перешло вышкомонтажное управление и все НГДУ. Бурением со сдачей кустов «под ключ» занимались экспедиции Бирского УБР, Повхское УБР, также очень сильное Мирненское УБР, поступившее в распоряжение «Башнефти». Конечно, не все поначалу было гладко, даже мест в самолете не хватало. Однако довольно быстро порядок был наведен, и ежедневно, заполняя примерно 1,5 «ТУ-154», вахтовики прилетали в Сургут, затем поездом («Башнефть» купила несколько вагонов) в Когалым.

Регион прочно встал на ноги, в результате уже в 1988 г. от «Башнефти» «отпочковалось» объединение «Когалымнефтегаз». Ясно, что освоение обычным путем длилось бы намного дольше. К сожалению, в свое время журнал не рассказал об этом опыте. Также нигде я не читал об аналогичном опыте освоения Нефтеюганского региона «Татнефтью». Такое «форсированное» комплексное освоение следует применять и в дальнейшем для некоторых недостаточно развитых в промышленном освоении регионов.

В. В. ШУМАКОВ,
Уфа

На статью В. В. НЕУГОДОВА «Старение еще не конец».— ЭКО. 1989. № 5.

НЕ ВОЗРАСТ, А НЕЖЕЛАНИЕ УЧИТЬСЯ

Я много лет наблюдал за отраслью, которую автор избрал для аргументации.

Замедленность в освоении нового оборудования зависит не от возраста. Работницы обувной промышленности в большинстве случаев не только новую модель, но и такую же с другим инвентарным номером не принимают. Требуют ремонта «своей» машины во время очередного отпуска. На моих глазах кадры обувщиков в 40-х и 50-х годах, да и позже, комплектовались недоучившимися школьниками. Сами технологические операции на конвейере настолько раздроблены, что большого количества извилин для освоения не требуют. Переподготовка рабочих никудышная. В последнее время часть наших рабочих в порядке подготовки к работе в СП «Ленвест» проходила практику в ФРГ. Они очень высоко оценивают качество обучения в фирме. При переводе на совместное предприятие наши рабочие неукротимо рвались «вперед» независимо от возраста, в предвкушении повышенной оплаты. Полагаю, что в большинстве случаев сопротивление внедрению нового оборудования вызывается двумя причинами: отсутствием материальной заинтересованности и низкой общей технической подготовкой. Ведь и в развитых капиталистических странах, при значительной безработице, существует постоянный спрос на «белые воротнички» с высокой технической подготовкой. Несостоятелен и пример с ремонтниками Бердского завода. В «соревновании» предприятий —«кто будет больше платить»— высокий разряд это далеко не всегда высокая квалификация. И здесь на возраст нечего ссылаться. Да и сам автор начинает приходить к выводу, что некомплект рабочих на станках с ЧПУ вызван перекосом зарплаты.

А. БОЯНСКИЙ,
Ленинград

На статью А. В. КОРМИЛКИНА «Бедность не порок... разве!»— ЭКО. 1989. № 9.

ИЩЕМ МИЛЛИОНЕРОВ

В одной из передач по телевидению на митинге в Москве была произнесена цифра — 120 тысяч с «гаком» у нас в стране миллионеров. У меня зародилась мысль: при той нищенской зарплате, которую мы получаем, иметь миллион невозможно. Я взял калькулятор и сделал рас-

чет: чтобы за 25 лет трудовой деятельности скопить миллион, необходимо ежемесячно в среднем вкладывать в сберкассу по 3334 руб. Для этого надо иметь годовой доход на семью в 60—70 тыс. руб. Эта цифра для нас фантастическая. Тогда как же и из каких источников они образуются и какие органы их контролируют? Честно нажить такое состояние, я думаю, невозможно.

Хотелось бы Вашего ответа и конкретно привести несколько примеров, а также сказать, если это не секрет, сколько же у нас миллионеров и почему их фамилии в большом секрете? Что можно ожидать от миллионеров в будущем, не появятся ли у нас капиталисты, к которым мы пойдем в работники? Есть ли у нас в госаппарате учреждения, которые ведут контроль за образованием миллионных состояний и их использованием? Нажив такую массу миллионеров, мы заимели в обществе дармоедов, которые будут жить на проценты, не работая.

П. Я. ДАНЬШИН,
Волгодонск

О ПРИЧИНАХ ПОРОКА

Интересно было прочитать в вашем журнале статью А. В. Кормилкина «Бедность не порок... разве?»

Да, бедность — порок. Она портит отношения в семье, настроение, оставляет неудовлетворенными желания, просто уничтожает. Как же этот порок исправить? Ведь подразумевается, что порок — это вина, вина отдельной личности. Правда, в этой статье нет упрека, что в своей бедности виноваты сами, но что-то похожее приходилось слышать раньше.

Я тоже отношусь к бедным, даже к нищим, хотя все время работаю, не пью, не курю и т. д.

Мне 52 года, работаю медсестрой, ставка 95 руб., работаю на полторы ставки, по времени это почти 12 часов ежедневно, а по деньгам — 137 рублей в месяц. Меня очень интересовало, какой же в стране прожиточный минимум, черта бедности, у которой я себя реально ощущаю, особенно в последние годы. Очень трудно прожить, так что иногда и вообще жить не хочется. Не знаю, в чем винить себя — в выборе профессии (менять ее уже поздно) или в неумении заработать. Но как бы я ни работала, все равно получу те же деньги, исходя из оклада.

Если предприятия могут помочь своим работникам, то в медицине кругом бедность, кроме, может быть, IV Главного управления. У нас нет 13-й зарплаты, других доплат. Премиальные раз в год получили, и то гроши. То же и с квартирой. Живем в коммуналке, и покупать квартиру на аукционе, как предлагает в ЭКО 9.89 П. П. Бойко, нам не на что. На похороны себе еще надо за-

работать, не то чтоб квартиру покупать.

Люди с деньгами купят себе квартиры по выбору и без очереди. А нам, безденежным, «достанется то, что останется». Вряд ли это справедливо, мы квартиру всю жизнь ждем, а значит, и так за нее уплатили. Беспросветно все впереди. Конечно, квартиры с аукциона — только пока разговоры, но если дойдет до дела, пусть богачи строят себе дома отдельно от бедных и занимают там все престижные и непрестижные квартиры, а не продолжают обирать нас и в этом. Привыкли, что за деньги им можно все. Я даже расстроилась, хотя из-за этого еще рано переживать.

Н. И. СМИРНОВА,
Ленинград

На беседу с А. И. ЛЕВИКОВЫМ «Интерес не обманет».— ЭКО. 1989. № 5.

Открытое письмо А. Левикову и редакции ЭКО

Уважаемая редакция
и тов. Левиков!

Ничего не имею против рынка и кооперативов как таковых, но закон «О кооперации» дик и абсурден. Это отмена социальных гарантий. Буйный рост цен и фантастически дорогие медицинские кооперативы поставили миллионы людей на грань нищеты; деление трудящихся на два сословия, заведомо неравноправных. Сомнителен демократизм этого закона — ведь большая часть кооперативов работает по феодальной откупной системе.

Хотелось бы дать взглядам Левикова А. И. и «региональную» оценку, так как ЭКО издается в Сибири. На стр. 135 автор приводит пример, где описывается кооператив при отделении связи, помогающий провинциалам отправить из Москвы домой обои, очевидно, импортные. Начнем с самого начала.

Шахтеры Кузбасса добыли уголь, горняки Урала — руду, металлурги Магнитки, Тагила и Челябинска — выплавили сталь, пропустив через свои легкие и почки аэрозоли тяжелых металлов и выбросы коксохимии. «Уралмаш» сделал бурильные установки. Первоуральск прокатал трубы, и пошли сибирские газ и нефть в Европу, Москву и за рубежи Отчизны. Кстати, за транспортировку энергоносителей Урал не имеет никаких отчислений, хотя его леса, горы, луга и пашни изуродованы трубопроводами. На валюту закуплен товар, отдан на московские торговые базы, и потянулись в Москву за своим же товаром сибиряки на радость

московским кооператорам, которые нагло (но законно) начинают их грабить уже на вокзале. Поймите, тов. Левиков, что нам не нужны ваши импортные обои и «модная одежда» с Рижского рынка. Мы купим все это сами в Южной Корее и на Тайване по доступным ценам и отличного качества. Мы уважаем «рыночные отношения», но когда мы добьемся «истинной свободы», то по кооперативной цене, тов. Левиков, мы продадим москвичам лес, электроэнергию, металл, газ и бензин. Надеюсь, тов. Левиков, Вы согласны с тем, что электроэнергия ценнее пошлых значков, скверных колготок и «варенок»? Не стоит потчевать нас новыми мифами о кооперативной благодати. Нынешняя программа кооперации полностью провалилась. Это не нэп. «Хорошие» кооперативы ни о чем не говорят, так же как и «показательные» колхозы. Кооперация не кормит страну, а только перераспределяет национальный доход. Кроме того, политические последствия непредсказуемы, не нужна кооперативной экономике громадная страна, неужели Вы не видите, что творится в СССР?

К несчастью, есть сфера, где «кооперация» и «рыночные отношения» имеют катастрофический успех. Это искусство и культура. Только больная демократия может потратить валюту на сотни тысяч видеомагнитофонов с набором сомнительных фильмов, вместо приобретения на те же суммы сотен тысяч персональных компьютеров с программами. Впрочем, еще пять лет назад на Урале и в Сибири был достаточный научно-технический потенциал, чтобы самим производить эту технику. Нужны были всего два условия: 1) отдать нам хотя бы половину наших денег; 2) не ставить над нами дикие эксперименты — антиалкогольный, кооперативный, сексуальный и т. д. Сейчас быть оптимистом сложно из-за деморализации и дегуманизации общества. В этих условиях «интересы» легко перерождаются в алчность и похоть. А вы надеетесь повторить успехи нэпа с помощью платных туалетов, порно-салонов, шашлычников, астрологов и ясновидящих. Это безнадежно, не обманывайте себя и других.

С уважением

А. КУЗЬМИН,
Свердловск

На беседу с Ю. С. БОРИСОВЫМ «Становление командно-бюрократической системы».— ЭКО. 1989. № 1.

ПО ТРУДУ

В беседе корреспондента журнала с доктором исторических наук Ю. С. Борисовым речь идет лишь о становлении системы управления, созданной при Сталине.

Считаю, что командно-административная система была такой формой управления, которая дик-

товалась условиями, в которых находилась в то время наша страна. В основе ее лежала объективная возможность успешно проводить нужную административную политику, ибо производство в своей основе было организовано согласно устоявшимся во всем мире традициям. Обычно административное звание «главный инженер», «инженер», «техник», «мастер» тогда соответствовало фактическим производственным знаниям руководителя и исполнителя, хотя общий уровень образования был низким.

По мере роста количества производств, усложнения самого производства, значительного роста НИИ и вузов, управленческих организаций качество управленческой системы ухудшилось, причем методы управления оставались и остаются пока неизменными.

Партийный аппарат как бы не замечал этого, все более превращаясь в бюрократический формально-управленческий аппарат, куда шли уже не убежденные в правоте дела люди, а часто даже и отпетые карьеристы. В этом главная причина того явления, которое теперь мы называем «застоем».

Общество в целом разучилось не только объективно оценивать труд рабочего, но и инженера, и любого специалиста высокой квалификации. Об этом немало писали, но вершина административной системы не уделяла должного внимания главному вопросу. Все более и более нарушался основной принцип социализма — «от каждого по способностям, каждому по его труду».

Для настоящего времени характерным стало не стремление осуществить этот принцип, а, наоборот, как бы отойти от него, заимствуя методы организации, характерные для пусть современного, но все же капиталистического производства.

Оценка качества и количества, особенно сложных видов трудовой деятельности,— несомненно, сложное дело. Однако довольно объективная оценка за какой-то отрезок времени — выполнима при условии, если будут разработаны научно обоснованные методические принципы этого процесса.

Л. Н. СОЛЯНКИН,
инженер-конструктор,
ветеран труда и ВОВ,
Москва

На статью Л. В. Андреюка «РАЗОРИТЕЛЬНОЕ БЕСПЛОДИЕ» (ЭКО 10.89)

МЕТАЛЛУРГИИ — ЭФФЕКТИВНУЮ РЕКОНСТРУКЦИЮ

Более двадцати лет назад, после окончания техникума, мне довелось поработать на металлургическом комбинате. Второй десяток лет работаю в металлургическом институте. Знаю, что темпом и характером реконструкции металлургических предприятий озабочены многие.

Технические и экономические вопросы реконструкции являются делом прежде всего отрасли и самого предприятия. Что же касается экологической стороны, то эти вопросы выходят далеко за рамки узковедомственных решений. Металлургические предприятия — главные загрязнители природной среды в городах, где они расположены.

Обновляющиеся местные Советы имеют в условиях демократизации общества практически все необходимые рычаги контроля и помощи предприятию. Помощь необходима не только для того, чтобы совместно переломить затратную и экологически грязную технологию, но и для того, чтобы помочь возродить и раскрыться интеллектуальному потенциалу инженера. За десятилетия социального волюнтаризма и застоя инженерно-технический персонал значительно утратил интерес к техническому творчеству. Когда подходит время коренной реконструкции, предприятиям надо помочь израсходовать деньги с умом.

Интерес может представлять опыт Новокузнецка. При обсуждении проекта долго откладывающейся коренной реконструкции КМК была по существу проведена общественная экспертиза. Под руководством горсовета и горкома партии развернулась дискуссия, в которой приняли участие ученые, инженеры, рабочие, ветераны труда, сотни жителей города. Газета «Кузнецкий рабочий» выступила организатором общегородской дискуссии, выделив для этого рубрику: «Металлургия города: какой ей быть?» В дискуссии было выдвинуто несколько вариантов реконструкции, а в итоге — их синтез, отдельные звенья которого начали претворяться в жизнь, другие — разрабатываются.

В настоящее время в городе создан творческий коллектив из высококвалифицированных ученых и инженеров Сибгипромеза, Сибирского металлургического института, Кузнецкого и Западно-Сибирского металлургических комбинатов и из полутора десятков различных институтов — местных и из других регионов страны. В проект закладываются самые современные идеи, в том числе не имеющие аналогов в мировой практике. Начинают рушиться прежние стереотипы о неполноценности наших инженеров и уче-

ных-металлургов. Уже начинает воплощаться в жизнь, хотя и с большим трудом, неведомый миру проект прямого получения железа, созданный профессором Магнитогорского горно-металлургического института А. М. Бигеевым. Надо отметить, что еще в 30-е годы эту технологию завещал разрабатывать патриарх отечественной металлургии — академик И. П. Бардин. Зреет новая революция в металлургии, более мощная, чем даже связанная с непрерывной разливкой, обессмертившей отечественную науку. Существует уникальный метод создания надежной, опробованной технологии выпуска защищенного металла. Проведены разработки по интегральной автоматизации производственных процессов, конкурентоспособные на мировом рынке, отмеченные Государственной премией СССР за 1989 г. Все это и сам процесс обсуждения проблем черной металлургии на различных уровнях вселяют оптимизм и надежды на быстрое качественное обновление этой базовой отрасли народного хозяйства.

В. Н. ПАРИНОВ,
Сибирский металлургический институт,
Новокузнецк

на статью С. А. Плишкина «ПЯТЬ ЭТАЖЕЙ ПОДПОЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ».— ЭКО. 1989. № 11.

САДОВОДЫ НЕ „МИРОЕДЫ“

В 70-х годах «проповедовали», что коллективное садоводство угрожает развитием частнособственнических тенденций. По этой причине в 1975 г. во Фрунзе ликвидировали около 20 товариществ садоводов. Через два года требующие индивидуального ухода фруктовые сады погибли. В результате на рынке резко подскочили цены на фрукты и ягоды.

Начиная с 1985 г. в городе вновь организованы десятки садоводческих коллективов. Многие садоводы работают на промышленных предприятиях, а в свободное время ухаживают за плодоягодными культурами. Получают хорошие урожаи, но какой ценой?!

Приведу данные, во что обходится моей семье содержание участка в пять соток в течение года, не считая вступительных взносов:

52 руб. — содержание сторожей, председателя и бухгалтера общества;
50 руб. — целевые взносы (ремонт дорог, насосной, плата за электроэнергию);
96 руб. — на проезд в автобусе;
50 руб. — на удобрения;
20 руб. — ремонт садового домика.
Итого 268 руб.

Казалось бы, если купить на рынке на 268 рублей ягод и

фруктов, то их и за год не съесть. Однако два сына с семьями, живущие под Москвой и получающие в месяц по 170 руб., вряд ли могли употреблять столько фруктов, ягод и варенья, если бы мы им не высылали.

А какую пользу для здоровья приносит физический труд по 24 часа в неделю на свежем воздухе!

И этот самый труд, приносящий радость и дополнительные материальные блага, вместо бесцельного времяпрепровождения в душных квартирах, вдруг называют теневой экономикой.

Позвольте возразить Вам, товарищ Плишкин, от имени миллионов советских садоводов. Развитие садоводства и огородничества в свободное от работы время — чрезвычайно полезная для общества деятельность, отвлекающая от многих вредных привычек.

С. З. ДОМБРОВСКИЙ,
Фрунзе

Страницы истории



«Каждый из присутствующих объявляет свое мнение свободно и явственно по прямому своему разумению и чистой совести, несмотря на лица и не уважая ни посторонних представлений, ни частных писем, хотя бы они были от первейших особ в государстве, поступая во всем так, чтобы мог ответ в том дать перед Императорским Величеством и перед Самим Богом».

Свод Законов Российской Империи, т. II, гл. вторая, отделение третье, статья 109.

СВОД ЗАКОНОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Б. С. ВАЙНШТЕЙН,
доктор экономических наук,
Москва

Один иностранец, побывавший в России по приглашению Николая I, сказал, что ни в одной стране нет столько законов, как в России, и нигде они так плохо не исполняются. Законов действительно было много. Свод Законов насчитывал 16 томов, более 7000 страниц убористого шрифта, по нынешнему счету — 700 печатных листов.

В этих томах находишь чарующие своей загадочностью законы —«Устав о обеспечении народного продовольствия», «Устав о общественном призрении», «Устав врачебный»... В «Уставе врачебном» выделялся раздел пятый — «О придворной медицинской части» (вспомним IV управление Минздрава СССР). Но в целом Свод Законов показывал, что в старой России были не только крючкотворы-чиновники, но и выдающиеся управленцы, например М. М. Сперанский или С. Ю. Витте.

Обратимся к Своду Законов, ожидая найти там образцы махровой гоголевской бюрократии, но видим совсем иное.

«Министерства установлены на тот конец, чтобы непрерывным действием их и надзором доставить законам и учреждениям скорое и точное исполнение».

«Существо власти, вверенной министерствам, принадлежит единственно к порядку исполнительному: никакой новый закон, никакое новое учреждение или отмена прежнего не могут быть установлены властью Министра».

Это —«из общего наказа министерствам».

Понимаете? Не изменять, не отменять, а исполнять! Интересно бы сравнить эти две статьи с «общим наказом министерствам» в нашем законодательстве, но где его прочесть?

После выхода Закона о предприятии тотчас же стали вводить условия, ограничения, толкования, нормативы, лишая предприятие дарованной ему законом самостоятельности. Сегодня подрядным трестам и объединениям рекомендуется вторая модель хозрасчета, дающая им право распоряжения фондом оплаты труда. Вслед за законом идет норматив опережения роста производительности труда по отношению к росту зарплаты. Производительность в строительстве, как известно, считают по «валу», значит, для получения зарплаты нужно гнать «вал», выполнять дорогие строительно-монтажные работы. Ввод в действие объекта в подобной ситуации зарплаты не прибавит. А что думали по этому поводу экономисты прошлого столетия?

«Во всех министерствах, особливо же в тех, коих предметом есть государственное хозяйство и общая промышленность, должно наблюдать, чтоб мерами излишнего надзора и многосложностью правил не стеснить частной предприимчивости.

Истинные управления должны состоять более в отвращении препятствий, нежели в точном и понудительном предписании путей, которыми должна шествовать промышленность.

Здесь скорей найти и указать их может частная польза, нежели закон».

В переводе на современный язык приведенные слова означают расширение хозяйственной самостоятельности предприятий.

Немало зигзагов было на пути этой идеи. Более 175 лет потребовалось для ее реализации, но и сейчас нет уверенности, что потомственные бюрократы, жрецы «господина вала» не найдут мер излишнего надзора и не будут душить народную предприимчивость многосложными правилами.

По поводу требования справок и всякого рода «обоснований» в старых законах сказано:

«Канцелярия не должна, под видом приведения в ясность обстоятельств дела, наводить такие справки, кои к существу дела не принадлежат и могут послужить только к промедлению оного; равномерно, не должно требовать справок об актах из таких мест, где оные не могут быть отысканы».

У нас пока нет такого закона. Клеркам не запрещено наводить справки о чем угодно и где угодно, что они и делают. И требуют, требуют, требуют...

В Своде Законов, в обширной его тематике нашли отражение некоторые вопросы управления, не утратившие актуальности и 200 лет спустя. Среди них — порядок обсуждения в «присутственных местах» и законодательная деятельность министерств.

«Если дело по существу своему не может быть решено вдруг, по первому его обозрению, то члены присутствия имеют право, встав со своих мест, рассуждать об оном между собой, на что полагается, однако, времени не более трех часов; по важным только и обширным делам дозволяется отлагать суждение до другого дня, но отнюдь не далее» (ст. 108, со ссылкой на закон от 28 февраля 1720 г.).

И еще одна статья этого же закона.

«Если по объявлении членами присутствия их мнения окажется разногласие, то они должны иметь между собой диспут (словесное о деле прение), в котором вопрошают друг друга и ответствуют по своему усмотрению, но также не перебивая один другому речи и наблюдая взаимную вежливость. Председатель же наблюдает, чтобы они не уклонялись от предлежащего дела, а в противном случае напоминает» (ст. 112 со ссылкой на закон от 4 апреля 1714 г.).

Предлагаемая система обсуждения с правом вопрошать друг друга и ответствовать по своему усмотрению представляется более эффективной, нежели принятое у нас поочередное произнесение речей, когда противоречия не

раскрываются до конца и каждый по большей части остается при своем мнении. И еще. В более позднем законе выдвигается такое требование:

«Никто не должен оставаться при своем мнении из одного лишь упрямства, но каждый, усмотрев в мнении другого твердое основание, обязан оному следовать».

Что же касается законодательной деятельности министерств, то в Законе от 25 июня 1811 г. сказано, что **министерства могут «представлять о необходимости издания нового закона, но не прежде как удостоверясь в недостатке и неудобстве закона прежнего».**

«Министр обязан обозреть существующие положения во всем их пространстве (!), сравнивать все последствия нового закона с порядком предыдущим, показать причины, на которых порядок сей был основан (в меру того, как причины эти могут быть известны), и потом предложить дело «на общее уважение» всех Директоров и других Членов Совет Министерства составляющих».

Далее приводятся соображения, определяющие разумные границы законотворчества. **«В обширном круге дел, в разнообразной связи разных нужд и польз, нельзя не встретить в исполнении разных затруднений и неудобств. Но не все они могут быть принимаемы поводом к новым постановлениям».**

Заметим в этой связи, что Совет Министров СССР принимает в год до полутора тысяч постановлений, не считая многочисленных распоряжений, отдаваемых председателями бюро отраслевых комплексов, заместителями председателя Совета Министров СССР, а также постановлений органов союзных республик.

«Министр должен испытать прежде все способы исправления, не выходя из порядка существующего, и потом измерив и сравнив неудобства, кои и от нового закона, по самой новости произойти могут, приступать к его предложению».

В наше время проекты новых законов вносят комиссии Верховного Совета, законодательная инициатива министерств не регламентирована. Верно ли это? На сессии Верховного Совета СССР упрекнули Н. И. Рыжкова за множество постановлений Совета Министров СССР, но он логично ответил, что постановлений много, потому что законов мало.

Поистине замечательный закон был принят в 1845 г. для охраны населения от вредных последствий научно-технического прогресса: **«Если кто построит признанные по законам вредными для чистоты воздуха и воды фабрику, мануфактуру или завод в городе, или хотя и вне города, но выше оного по течению реки или протока, то сии заведения уничтожаются за счет виновного.**

И в заключение несколько слов об одной замечательной форме производственных отношений — об артельной работе, переименованной бюрократами в «бригадный подряд».

Слово артель заимствовано из татарского языка. Буквально оно означает «народ в резерве»*. Какой емкий и мужественный образ! Специалисты говорят, что «артелью» батыевские военачальники называли запасные полки, вступавшие в сражение в критический момент. Во всяком случае русский язык принял и освоил слово «артель» как свое, коренное, родное.

«Дружина, соглас, товарищество, братство для работы сообща и раздела заработков за вычетом расходов»— так толкует это слово В. И. Даль и поясняет его пословицами — «Артелью города берут», «Артелью за столом, артельно и на столе», т. е. когда артель между собой дружна, то и на столе много еды.

Артельная работа, стремление к общности в труде — одна из ведущих черт русского национального характера. «Русский человек без артели — пропащий человек,— говорил Мамин-Сибиряк,— русский человек работает артельно, ест и пьет артельно и даже ворует артельно».

Ну, а Свод Законов, как же он трактует «артель»? Как понимали ее русские юристы в XIX веке? **«Артелью трудовой признается товарищество, образовавшееся для производства определенных работ или промыслов личным трудом участников, за общий их счет и с круговой их порукой. Распределение между членами артели заработков артели производится соразмерно с участием каждого в работах артели личным трудом по постановлению общего собрания».**

---

* **«Артил»**— «народ, находящийся позади, резерв»— сокращение «арт»— задняя часть и «ил»— народ // Этимологический словарь русского языка. Сост.: Н. М. Шанский, В. В. Иванов Т. В. Шанская. М., 1971.

ВВЕДЕНИЕ В ЛАГЕРНУЮ ЭКОНОМИКУ

СТАТЬЯ ВТОРАЯ *

Л. С. ТРУС,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

Даже в лагере, не избавившись от наивности, я соизмерял все происходившее со здравым смыслом, беспрестанно удивлялся и возмущался. Встречал разнообразнейших специалистов самого высокого уровня: музыкантов, врачей, инженеров, конструкторов, ученых. В лучшем случае они устраивались на «теплые места», где нет тяжелой физической работы. Но некоторые становились и чернорабочими. К примеру, органист Домского собора работал то истопником («теплое место»), то грузчиком. Инженер с двумя высшими образованиями орудовал лопатой на строительстве водопровода. Такое использование профессионалов было нормой: мы ведь каторжники. Редко удавалось получить работу по специальности. Лагерная экономика, как говорится, без излишеств, диапазон специальностей в ней предельно сужен. Много тяжелого мускульного труда. Мало работы, которая считается умственной. Но и на этих должностях чаще всего требуется лишь видимость профессионализма.

Помню врача из кремлевской больницы, обвиненного в отравлении Горького. В лагерный медпункт его «призывали», когда заболевал кто-то из начальства. Потом он еще некоторое время работал в медпункте. Но он освобождал от труда всех, кто действительно болел, не оглядываясь на регламентировавшийся процент таких освобождений (группы В и Г —«законно не работающие», больные, инвалиды, разутые и раздетые не должны были превышать 5 % общей численности заключенных). И не освобождал «блатных». Его безупречный профессионализм вносил сбои в систему, настроенную на другие критерии. И врача направляли на общие работы — пока опять не заболеет начальник или его жена, дочка, любовница.

Система, основанная на насилии и внеэкономическом принуждении, была настроена на борьбу с профессионализмом. Высшее интеллектуальное достижение, на которое она способна,— по команде сверху подобрать кадры для исследовательской или конструкторской «шарашки», где заключенные выполняют разовое задание правительства. Но те, кто сгоняет специалистов в «шарашку», обычно не соображают, какой из них там нужнее. В наш лагерь перевели группу людей из под-

* **Окончание.** Начало см. в № 5.

московной «шарашки», занимавшейся тем, что сейчас называется кибернетикой. Кого там только не было! Бывший радиолокаторщик, летчик-истребитель, радиотехник, почти безграмотный токарь, доктор геолого-минералогических наук, авиационный инженер (он же кандидат технических наук). Как попал в «шарашку», занимавшуюся электроникой, авиационный инженер? Видимо, кто-то решил, что нужен кандидат технических наук. Ну, и нашли по картотеке кандидата.

Я познакомился со многими прибывшими из «шарашки». Поразила судьба доктора геолого-минералогических наук Васильева. Преподавал в Московском университете, профессор, из столбовых дворян. Из-за непролетарского происхождения его постоянно держали «под прицелом». Возникла даже своего рода традиция: накануне Первого мая в его квартире всегда проводили обыск.

Осенью 1941 г. он попал в московское ополчение. От него я услышал, как оно формировалось. В первую очередь туда записали всех, кто, как и он, считался неблагонадежным. Надеялись сразу двух зайцев убить: и от неблагонадежных избавиться, и столицу защитить. Послали их против танков с одной винтовкой на троих. Васильев попал в плен. Немцы направили его из лагеря военнопленных в «шарашку». Предложили составить карту ископаемых. Симпатий к советской власти у Васильева не было, но он — русский патриот и хотел отказаться от задания, да вовремя сообразил: взял географический атлас и стал добросовестно переносить из него сведения.

После окончания войны Васильева привезли в СССР и, как всех работавших в немецких «шарашках», сразу посадили. Может, отделался бы ссылкой, если бы не его прямота. Очутившись в камере на Лубянке, он потребовал бумагу и написал «органам» от души, как он их всех ненавидит, хотя не изменил Родине. И схватил свои 20 лет. В лагере профессор работал электриком на шахтной подстанции. Ему повезло. «Теплое место»!

Я попал в ГУЛАГ с пятого курса Уральского политехнического института. Без пяти минут инженер-электрик. Мне легче было устроиться в лагере на работу по специальности, чем органисту и доктору наук. И иногда мне давали подходящее занятие. Но работал и грузчиком, шахтером, на очистке железнодорожных путей от снега. В конце концов можно извлечь положительный урок и из отрицательного жизненного опыта. Я неожиданно пришел к выводу (которого придерживаюсь и поныне) о бессмысленности стандартного деления работы на умственную и физическую. Кстати, в лагере нет подобного деления. Тут работой считается лишь физическая, причем такая, на которой надрываешь пупок. А электрик, станочник не работают — они, говоря лагерным жаргоном, «придуриваются».

Приходилось мне и работать, и «придуриваться». Сперва меня направили в бригаду грузчиков. С виду я был крепким парнем, и бригадир рассчитывал на меня как на кадра, по крайней мере, для второго, если не для первого звена. Но вначале я работал плохо. Сил хватало, но не соображал, как удобнее взять, пронести и положить груз. Соображать начал лишь года через полтора. Сразу почувствовал: дело идет легче, даже появился интерес к нему. И собригадники стали смотреть на меня иначе. С интеллектуальной включенности в работу и начинается рационализация. В конце концов, не все ли равно, над чем думает рационализатор: как лучше взять бревно или заточить резец, или как переделать конструкцию механизма? Я привык так работать везде. Вот только в грузчицкую работу не сумел сразу включиться, потому что считал ее физической, не требующей умственных усилий.

Однажды меня в наказание перевели на расчистку железной дороги от снега. Работа адская — в пургу, когда никого другого на работу не гонят: «актированная погода». Но этот изматывающий труд, однако, льстил самолюбию и даже казался настоящим искусством, когда войдешь в него «с головой». Переставляя щиты снегозащиты и маневрируя движением сугробов, заставляя саму пургу выметать снег из колеи, я чувствовал власть над стихией и забывал, что работа — каторжная.

СТОИТ ЛИ БЫТЬ РАЦИОНАЛИЗАТОРОМ!

В лагерный БРИЗ пришел горный мастер (из заключенных) и сказал, что нынешняя организация труда нерациональна. На шахте, как и во всей лагерной экономике, применялась бригадная организация. Выработку записывали не каждому человеку отдельно, а всей бригаде. От плохой работы одного страдала вся бригада. В прежние времена целую бригаду могли расстрелять из-за того, что кто-то из нее не выполнил норму. Когда я попал в лагерь, такого уже не случалось, но система круговой поруки и групповой ответственности сохранялась. Наш горный мастер на эту удобную для управленцев систему не покушался, однако предлагал усовершенствовать ее так, чтобы росли заработки и производительность труда. Часовщик по долагерной специальности, он и в лагере стремился наладить четкую, согласованную работу всех «шестеренок» производственного механизма.

Он обратил внимание на то, что бурильщик за восемь часов лишь два раза бурит свои шпуры. На это уходит, самое большее, три часа. Бурить больше он не может, так как его бригада за смену успевает только два раза очистить забой, а в следующую смену работает уже

другая. Михаил (так звали мастера; фамилию, к сожалению, не помню) предложил организовать трехсменную бригаду и немного расширить фронт работ. Тогда бурильщик будет бурить в нескольких забоях все восемь часов, готовя заделье и для других смен. Бригада в это время тоже не будет сидеть сложа руки. К тому же в районе вечной мерзлоты лучше работать, чем перекуривать.

Он подсчитал все внутрисменные простои — и убедился, что можно, не перенапрягаясь, повысить производительность в шесть раз. Вникнув в его расчеты, заведующий БРИЗом и я, выполнявший функции внештатного конструктора, увидели, что, развив эту идею, можно повысить производительность труда не в шесть, а в двадцать раз. Но из осторожности решили вместе с автором не писать в документах больше пяти. Он уже переговорил с рабочими своего участка, и те «примеривались» к его идее, повышали в некоторые недели производительность в два-три и в четыре с половиной раза. Начальство шахты милостиво разрешило автору изменить организацию труда. Это потребовало более регулярной подачи вагонеток под уголь. На нашей шахте такое не представляло труда, тем более что был промежуточный бункер, куда ссыпали уголь.

В первые же дни работы по-новому администрация убедилась, что производительность действительно растет. Прежние единичные попытки на том участке, где работал автор идеи, не фиксировались, а сейчас все шло, как говорится, под протокол. Издан приказ: вдвое увеличить нормы на всей шахте. (Как только не решились поднять их в пять раз!..) Никто не подумал о том, что сперва нужны подготовка и согласие бригад, забота о повышении заработка у всех. Мастера, который об этом напоминал, слушать не стали.

На шахте привыкли к пересмотрам норм, но чтобы вдвое... До сведения мастера довели, что его убьют. Он заявил лагерному начальству, что не выйдет из лагеря, не спустится в шахту. Конечно, его, как и любого заключенного, могли отправить на работу силой, через БУР. Но БУР не принято было водить в шахту. Да и время «предоттепельное»— 1955 г. Тогда уже любой шахтер мог сказать: «Сегодня не пойду в шахту. У меня плохое предчувствие». Незадолго до моего приезда на соседней шахте произошел взрыв. И нашу шахту относили к четвертой (высшей) категории по загазованности и запыленности. Поэтому начальство предпочитало считаться с настроениями шахтеров.

Через несколько недель Михаил получил уведомление о полной реабилитации. Только теперь спохватились в Норильском шахтоуправлении, куда несколько месяцев назад было отправлено его рацпредложение. Уговаривали Михаила заключить срочный договор, остаться в Норильске еще года на три и устроить на шахте все так, как

он хотел. Но он рвался домой. Так все и кануло. Никакое дело не сдвинуть с места без человека, который за него болеет. А лагерному начальству и без новшеств хорошо...

Крайняя незаинтересованность в переменах стала всеобщей. Ведь в этой системе главное — ответить на любую команду начальства: «Будет исполнено». И исполнить. А для этого надо иметь резерв мощности. Значит, резерв нужно утаивать. Если перестараешься — себе (и другим) во вред. Когда в очередной раз скомандуют, уже не сможешь «исполнить», будешь ходить в плохих. Ситуация знакомая и руководителям, ИТР, рабочим «вольных» предприятий. Ведь и по ту, и по другую сторону колючей проволоки — планирование и нормирование от достигнутого...

Наш БРИЗ был диковинкой в Горлаге, чуждом какого бы то ни было либерализма. Но страсть к показухе оказалась сильнее спецрежима. Хотелось, видимо, отрапортовать о том, что в лагере думают о научно-техническом прогрессе. А вдруг — чем черт не шутит!— начальство примет это к сведению и учредит на базе нашего 20-го лаготделения горлаговскую «шарашку». Предложил создать БРИЗ Александр Иванович Бородач — кандидат технических наук, авиационный инженер, прибывший в составе этапа из подмосковной «шарашки». Из-за старости и болезни он мог не работать, но искал надежную «нишу». БРИЗ, который начальство благосклонно разрешило, находился в центре лагерной жизни. Бородач стал и заведущим, и единственным сотрудником БРИЗа, получил разрешение свободно ходить по жилой зоне. Лагерь тогда еще состоял на особом режиме, свободно ходили только нарядчики. Привилегии Бородача вызывали сомнения у заключенных: не стукач ли он? Впоследствии сомнения рассеялись, и БРИЗ превратился в клуб для «интеллектуальной элиты» лагеря. Сюда приходили в свободное время врачи, инженеры, ученые. Обсуждали лагерные события и события в стране, газетные статьи, вспоминали, какой была жизнь в ГУЛАГе 10—15 лет назад, спорили, играли в шахматы. Могли даже отметить тут Новый год или другой праздник, благо, в БРИЗ редко заглядывали надзиратели.

Я узнал о БРИЗе в первые дни пребывания в лагере и сразу туда пошел. После работы делал чертежи, проектную документацию к рацпредложениям, если самим авторам это было не под силу. Удивительно, но рационализаторы в лагере были. Видимо, трудно убить в человеке естественное стремление к совершенствованию труда. К тому же есть безумная надежда, что за изобретение могут дать поблажку или даже освободить...

Бывший немецкий летчик-истребитель Август З. придумал схему портативного приборчика, измеряющего концентрацию рудного газа (метана) в шахте. Эта концентрация тогда измерялась «на глазок», по ве-

личине ореола над язычком пламени лампы Дэви, с которой газомерщик ходил по участкам шахты. Но на одном участке он может побывать не более двух-трех раз в смену. Ему покажется, что ореол — шесть миллиметров, и рабочим опасно оставаться на участке, а бригадир уверяет, что не более четырех... Прибор для точного измерения концентрации газа был нужен, эта задача даже называлась во Всесоюзном перечне тем для изобретателей.

Я и Бородач помогли Августу оформить все заявки и через журнал «Уголь» отправили в Днепропетровск, в институт, занимающийся техникой безопасности горных работ. Институт прислал отказ... А через полгода эта идея появилась в перечне разработок института, только, конечно, не под именем зэка. Август чуть не плакал, увидев такое грубое воровство. Мы писали протесты, но все напрасно. А ведь у человека с этим изобретением связывались надежды на освобождение. К счастью, Аденауэр вскоре вытребовал всех немцев домой — и Август уехал. А схему эту так никто и не использовал. Ведь разработки института, как и лагерного БРИЗа, тоже никому не нужны.

Не помню ни одной рационализаторской истории с благополучным исходом. Неудивительно, что хотя в лагере сконцентрировались мощные интеллектуальные силы, ручеек рационализаторских идей захирел. Соответствовала ему и механизация производства. Вручную выполнялись даже те работы, которые можно механизировать без усилий. Мой отец, попавший в лагерь в те же годы, был поражен «технологией» выдачи мазута. Возле ямы, заполненной мазутом, «состоял» заключенный, который зачерпывал мазут ведром и выдавал кому требовалось. Отец недоумевал: ведь лучше качать мазут насосом... Еще более яркий пример наблюдал я. Наша бригада грузчиков из 90 человек, надрываясь, вручную разгружала вагоны, а рядом стоял бездействующий кран. Если начальство не беспокоилось об облегчении нашей работы, то позаботилось бы хоть об ускорении... Но ни механизация, ни автоматизация не будут применяться и развиваться там, где есть возможность использовать бесплатный или дешевый труд.

Естественно, в таких условиях БРИЗ не мог полноценно выполнять свою функцию — организовывать и стимулировать новаторство. Тем не менее я продолжал все годы ходить в БРИЗ, где мог чертить, конструировать — заниматься делами, по которым тосковала душа. Тлела и слабая надежда, что через БРИЗ удастся устроиться на работу получше грузчицкой или очистки снега. И вот сюда пришел начальник участка вентиляции нашей шахты. Его «рацпредложение» сводилось к одной фразе: «Нужно сделать машину для механизации работ по разброске сланцевой пыли». И невнятный рисунок... Но сам начальник участка вентиляции считал, что принес готовое рацпредложение. Бородач посоветовал мне «помочь» начальнику (разработать за него идею и вы-

дать необходимые чертежи). А «автор» договорился с бригадиром и нарядчиками, меня освободили от работы грузчика на то время, пока я проектировал. Потом он похлопотал, чтобы меня взяли на шахту газомерщиком (на эту работу обычно ставили людей, много лет проработавших в шахте). А выполненный мной проект механизации разброски пыли, конечно же, нигде не пригодился. Лишь удовлетворил самолюбие начальника участка.

Я без труда освоил работу газомерщика. Сразу составил план шахты (чего не догадывались сделать другие газомерщики). И скоро ходил по подземным закоулкам уверенно, без боязни, как бывалый шахтер. Но вокруг всех «теплых мест» в лагере разгорается конкуренция. И квалификация, способности тебя не защитят, если не имеешь покровительства. Вскоре я перестал быть охраняемым, потому что начальника участка вентиляции освободили и он уволился. Меня сразу же перевели на добычной участок, где моим инструментом опять была лопата, потом стал крепильщиком, бурильщиком...

Я добивался, чтобы мне дали работу по специальности. Наконец, меня направили в электроцех. Ремонтируя электросверла для бурильщиков, я обратил внимание на то, что чаще всего ломается выключатель. Сообразил, как укрепить конструкцию. Нужна, кроме контактной, еще одна пружина — опорная... Сам нарубил пружин, вставил в выключатели. Поток неисправностей такого типа прекратился. А меня направили на уборку снега. Выжил меня бригадир, воспринявший мою рационализацию как подрыв своего авторитета.

Примерно так же «поощрили» мое усердие и в железнодорожной мастерской. Там меня поставили к сломанному токарному станку. Токарная работа мне тоже знакома, в годы войны я окончил школу ФЗО и работал на заводе токарем-универсалом, выполнял задания и пятого, и седьмого разряда. Я отремонтировал станок. Для этого, кроме всего прочего, надо было выточить гайку и нарезать в ней ленточную резьбу. До сих пор удивляюсь тому, как мне удалось выполнить эту сложную работу на неисправном станке. Начальник оценил мою квалификацию, выделив для меня особое помещение. У меня появилась почти своя токарная мастерская. Я уверовал, что уж отсюда меня до конца срока не выгонят. Месяца через три выгнали в грузчики: «Не надо нам двух токарей». Оставили в мастерской мальчика, который пришел туда после меня и еще плохо разбирался в токарном деле.

«Творческие порывы» не имели здесь никакой ценности. Хорошо еще, если не оборачивались против «творца». Вначале я не мог с этим смириться. Когда меня вытолкали из электроцеха, в знак протеста даже два дня не выходил на работу... Потом я понял естественность происходившего. В лагере ничего нельзя загадывать надолго: порабо-

тал месяца три на хорошем месте — и за это скажи спасибо. Сопоставляя свой опыт с реалиями «вольной» жизни, я потом с трудом растолковывал некоторым экономистам, что во всей нашей экономике рабочий — не хозяин не только на заводе, но даже на своем рабочем месте. Он и лампочку над станком не может повесить, не преодолев кучу бюрократических препон. Прежде всего потому, что всегда найдется человек, который сочтет такое независимое действие покушением на свой авторитет или власть...

Лагерь заставил меня усомниться во многом, в чем я раньше не сомневался. Всегда ли прогрессивен технический прогресс? Всегда ли он идет во благо человеку? И любую ли работу надо делать старательно, не задумываясь об ее общественном смысле? Эти вопросы, ставшие сегодня актуальными для всего общества, встали передо мной в лагере более 30 лет назад. Уже тогда я смутно чувствовал, что неудачи с рационализацией, изобретательством, когда начальство не принимало технические новшества и благие инициативы, а заключенные принимали их «в штыки», вряд ли можно объяснить одним консерватизмом. Все благие инициативы идут во вред и инициатору, и окружающим. Система насилия творчество отторгает или использует во имя насилия.

На шахте мне пришло в голову, казалось бы, разумное техническое решение. На вагоноопрокиде стоял человек, который только нажимал на кнопки... Идея автоматизации тут просто напрашивалась. Начальник, которому я принес свое рацпредложение, стал придираться, выискивать в идее уязвимые места. Когда я появился снова с доработанным проектом, начальник посмотрел на меня с любопытством... Однако новшество «не прошло». Тогда я этим возмущался. Одержимый идеей, совсем не думал о зэке, нажимавшем кнопки. Ведь ему наверняка нравилось это «теплое место». Многие энтузиасты — рационализаторы на «вольных» заводах — также не думали о том, куда «высвобождают» рабочих после внедрения их новшеств. А их нередко переводили на более интенсивную и хуже оплачиваемую работу. Или резко увеличивали им нормы и «срезали» расценки сразу после внедрения рационализации. Ясно, что рабочие не питали любви ни к внедряемым сверху новшествам, ни к их авторам.

Абсурдность лагерной экономики я ощутил в самом начале, еще на красноярской пересылке. Бригадир выдал мне и еще одному новичку неофициальный инструктаж: «Пойдете на строительство тюрьмы. Работа это неприятная, но отбиться не удалось. Ну, вы сами понимаете, что напрягаться там не надо». Слово «саботаж» ни мы, ни бригадир не произносили, но я понимал, что речь идет именно о саботаже. Так и началось мое «введение в лагерную экономику». Отнесем наверх носилки с бетоном, полежим, позагораем, покурим... За день —

не больше десятка носилок. На третий день пришла проверяющая комиссия, была страшная ругань, и больше нас сюда не посылали.

Что может быть нелепее такой ситуации: заключенные строят тюрьму? Не странно ли тут надеяться на эффективный труд? Эта ситуация мне кажется символичной: в ней выражена суть лагерной экономики. Так уж все в ней закручено: что бы ты ни делал — в конечном счете работаешь на строительство тюрьмы для себя и многих других людей.

Я с изумлением смотрел на прораба из заключенных, тоже строившего ту тюрьму. Ярко выраженный «трудоголик». Мы саботировали, а он вкалывал, потом часами рассказывал о том, как что-то «выбил» для стройки, как изобретательно решил сложную техническую задачу; вечером он подолгу сидел над чертежами... Энтузиазм прораба показался мне идиотией, я безотчетно чувствовал правду нашего саботажа. И до сих пор считаю, что наиболее естественны для лагерной экономики не «добросовестный, самоотверженный труд», а... туфта. Сознательная ориентация на брак, на видимость работы. Не зря даже среди политзаключенных ценились работы, на которых можно «гнать туфту». Например, бетонирование. Надо бы забетонировать площадку, а заключенные засыпят ее мусором и лишь сверху зальют бетоном. Бетон сразу «схватит» морозом, и площадка в тот момент будет выглядеть нормально. Ну и что, если завтра все развалится? Невозможно найти виновников в общем хаосе. Туфта перекочевала к политическим от уголовников, которые могли лишь имитировать труд. Лагерная экономика дезориентировала и развращала даже людей, склонных к честному, добросовестному труду.

КУДА ЗВАЛИ СТИМУЛЫ!

И все-таки ГУЛАГ стал частью производственной системы. Значит, надо думать о том, как заинтересовать людей. До введения товарно-денежных отношений организовывали в лагере подобие соцсоревнования. Зэков заставляли подписывать «повышенные обязательства», договоры участков. Вывешивались лозунги типа «От жаркой работы тает твой срок». От бывалых зэков я слышал, что на лесоповалах лагерное начальство пыталось «делать маяков». Для бригады или для одного человека устраивались особые условия, в многотиражке, стенгазете и по лагерному радио славили передовиков и ставили всем в пример. Но в лагере соревнование было еще большей туфтой, чем на воле, где людей могли привлечь стимулы: карьера, путевки, премии. Были кое-какие стимулы и у уголовников: «победителей» могли расконвоировать, предоставить другие поблажки. А чем «вовлечь» в карусель

политических? Освободить досрочно не могут. Премию? — в лучшем случае пятерку. Ну, разве что «пайку» — лишних 200 граммов хлеба дадут. Но не зря у зэков в ходу поговорка: «Убивает большая пайка, а не маленькая». За большую пайку надо непропорционально много работать. Лучше поменьше есть и поменьше работать. Или найти другой способ подхарчиться. Да и на «воле» люди понимают, что блат у продавщицы обеспечит больше благ, чем трудовые успехи.

Использовалось и менее стандартное стимулирование. Вдруг разрешат мужчинам и женщинам не просто работать в одной зоне, но и: «если хотите, можете заводить семьи». Потом разрешение отменяют.

Когда заключенным стали платить зарплату, в лагере открыли коммерческое кафе. Но просуществовало оно недолго. Потому что денег у заключенных было немного. Самые высокооплачиваемые — бурильщики — получали до 400 рублей старыми в месяц. Нормальной считалась и зарплата 5 рублей — хватало только на зубной порошок и махорку. Да и к тому времени лучше заработал лагерный магазин, ставший, видимо, отдушиной для «вольной» торговли, дававший ей возможность маневра. В магазине то пусто, то появляется большая партия товаров, которых скопилось много в общей торговой сети. То сахар хоть наволочками бери, то сгущенку продают в кредит большими банками.

Заключенным, не хотевшим питаться в общей столовой, стали выдавать деньги на питание. За это ухватились многие, надеясь, что сами прокормятся лучше да еще и денег сэкономят, домой вышлют. Нажимали в основном на хлеб и сахар. От этого в лагере начались болезни. Многие (и я в том числе) болели золотухой. Так, в буквальном смысле болезненно, переходил лагерь к товарно-денежным отношениям, с их иллюзиями.

Применялось и, если можно так выразиться, шоковое стимулирование. Время от времени в ГУЛАГ забрасывали какую-нибудь «идеологическую бомбу». Особенно если требовалось что-то срочно построить. Одну такую историю рассказал мне старый зэк. Когда строили знаменитую «мертвую дорогу» Салехард — Игарка (она так и не понадобилась), нужно было перекинуть мост через какую-то речку. Народу на стройке много, но сроки срывались, планы не выполнялись.

И вот приехал на Север генерал — в папахе, с лампасами. Десятки тысяч зэков согнали на митинг. Генерал поднялся на трибуну и, сняв папаху, сказал: «Товарищи!» Всех потрясло это обращение. «Вы не удивляйтесь, что я вас так называю. Вы действительно все наши товарищи. Конечно, вы провинились перед Родиной, но Родина понимает: те, кто честно трудится»... И т. д. и т. п. Выложив демагогический бред, который грамотный человек сочинит в любую минуту, генерал сказал: «Если мост будет построен, освободим всех, кто хорошо работал».

Представляете, что там началось? Люди из кожи вон лезли, чтобы завоевать право на освобождение. Построили мост в какие-то безумные сроки. Но никто не вспомнил об обещании. Зэков разогнали по разным лагерям, на другие стройки.

Подобная стимуляция, проводившаяся периодически, очень действовала на новеньких. «Старики» слышать не могли такие речи... но тоже попадались на удочку. Как не верить, если приезжает такое высокое начальство? И каждый раз выступает по новому поводу. Как не надеяться, что хоть сейчас не обманут?!

В пору либерализации в Норильске появился полковник Барабанов. Говорят, он был прототипом одного персонажа из ажаевского романа «Далеко от Москвы», в котором сперва рассказывалось о заключенных, но после множества редакций из него исчезли приметы лагерной жизни — и получилось очередное произведение соцреализма, награжденное Сталинской премией.

Ажаевский прототип распорядился созвать слет политзаключенных из разных лагерей. Слет проходил в театре, работал буфет, привезли женщин... Барабанов выступил с речью. Даже на воле такие речи еще не звучали. Он говорил, что власть должна принадлежать советам активов заключенных. В каком-то лагере совет актива в первый же день своего существования подготовил список на «посадку» в БУР 30 заключенных. «Разве вам не хватает надсмотрщиков, сажающих вас в БУР? У советов актива другая задача — они должны стать такой инстанцией, где может найти защиту любой заключенный. Советы должны составлять списки не для БУРа, а на досрочное освобождение». Барабанов довел до сведения политзаключенных, что Горлаг как особорежимная организация прекращает свое существование. Политических уравнивают в правах с уголовниками (какова, однако, ирония истории: политические радовались, когда их приравняли к уголовникам!), и на них тоже распространяется положение о зачетах: день будут засчитывать за два и за три — в зависимости от выполнения нормы.

Зачем понадобилась эта акция? Видимо, наверху боялись нового взрыва возмущения в лагерях. Нужно было «выпустить пар» и «направить энергию в полезное русло». Нужен «благородный жест». Для этого всегда выбирают искренних фанатиков, пламенных ораторов, святых, каких можно найти и в недрах ГУЛАГа. Кстати, таким был и Берзин, стоявший у идейных истоков ГУЛАГа. После ужасов соловецких лагерей его идея казалась человечной. Он считал, что освоить труднодоступные регионы могут люди, попавшие туда не по доброй воле, если для них создать нормальные условия. Тогда эти люди жили и работали на Чукотке в вольных поселениях, без конвоя. Их прекрасно кормили, даже награждали орденами. Потом Берзина расстреляли, а новый начальник ввел свирепый режим и посадил зэков на голод-

ный паек... После барабановской речи многим показалось, что это страшное время кончилось. Даже лагерное начальство некоторое время ходило тише воды, ниже травы и не знало, что будет. Может, завтра их всех посадят, а теперешних зэков поставят над ними. А как зэкам было не поверить! К тому же тогда прошла серия амнистий, многим сократили срок наполовину; появились указы о том, что отбывшие 2/3 срока могут быть освобождены условно-досрочно...

Введение зачетов делало жизнь заключенного «самоуправляемой». Стали популярны тяжелые работы (на легкой никаких зачетов не получишь, да и денег не заработаешь). Особенно рвались туда, где возможны большие перевыполнения норм. Многие пошли в шахту — даже те, кто увиливал от любых работ. Везде стали пренебрегать техникой безопасности, которую и раньше не очень-то соблюдали. Это не могло не привести к беде. На участке, где работала бригада, состоявшая из людей малосведущих в шахтерском деле, произошел взрыв. Вся бригада погибла. За несколько минут до взрыва бригадир прогнал с участка газомерщика, уговаривавшего срочно прекратить работы и вывести бригаду с опасного места...

По контрасту с этой ситуацией вспоминается рассказ шахтеров — военнопленных, работавших в Германии. Они стали работать там так, как привыкли на советских шахтах. Думали, что надо гнать план любой ценой, а перевыполнение будет поощрено. Они пренебрегли правилом, согласно которому после прохождения хотя бы одного метра проходки надо сначала закрепить этот участок, а потом двигаться дальше. А наши ребята решили: кровля хорошая, давайте сделаем еще одну отпалку, закрепим в конце смены. Пришел горный мастер: «Чья это инициатива?» Несколько человек с гордостью назвали свои имена. В тот же день их расстреляли. Видимо, немцам с их благоговением перед правилами, порядком советский «трудовой героизм» казался варварством, если не саботажем.

На мой взгляд, бесперспективна, безвыходна любая лагерная экономика — и гитлеровская, и сталинская. И там, и тут человек ни во что не ценился. Но, может быть, наша, не уступая гитлеровской по жестокости, еще дальше отошла от здравого смысла. Поэтому любое стимулирование, какими бы «благородными жестами» оно ни сопровождалось, либо не оказывало на работников никакого воздействия, либо вело в тупик.

По просьбе автора гонорар за эту публикацию перечислен на счет общества «Мемориал». Номер счета — 000700470 в Советском районном отделении Промстройбанка г. Новосибирска.

Как пройти на внешний рынок

СИНЬОРА ЛЮДМИЛА И К°

Яков МАХЛИН,
журналист,
пос. Умба Мурманской обл.

Кузрека — небольшая речушка на юге Кольского полуострова, впадающая в Белое море. Есть здесь и село Кузрека. Было оно и во времена Бориса Годунова. В середине шестидесятых годов нашего столетия в селе исчез рыболовецкий колхоз, а затем и сельсовет. И лишь дачники — жители райцентра (пос. Умба), да самые стойкие уроженцы села еще оживляли улицы в летнюю пору. К немалому их удивлению, в июле 1989 г. в хате сельсовета появился офис совместного советско-итальянского предприятия по добыче гранита. Это случилось через 10 месяцев после того, как с Кузреченским карьером впервые познакомились итальянцы. Тогда их считали случайными зарубежными туристами.

ИТАЛЬЯНСКИЙ ОГОНЬ И РУССКИЙ КАМЕНЬ

«Мама мия!» — воскликнула синьора при виде шляпки гриба диаметром в четверть метра. Однако взяла себя в руки, вспомнила, что не по Риму прогуливается, и перевела исконный возглас жителей Аппенинского полуострова на язык родных осин: «Вот это да!»

Капиталистку из Италии зовут Людмила Васильевна, девичья фамилия ее — Щелгачева. Она закончила экономический факультет Московского университета. А потом вышла замуж за итальянского подданного синьора Бруно. Новоиспеченной синьоре Людмиле удалось основать фирму, возглавить ее и вот уже не одну пятилетку успешно конкурировать как с местными (итальянскими), так и с зарубежными деловыми людьми. Само собой, белокурой синьоре попутно пришлось досконально изучить итальянский и

французский. И еще она владеет английским, немецким и испанским языками «со словарем».

Труднее воспринимается ее заявление о том, что она 18 лет является членом Итальянской коммунистической партии, голосует за коммунистов. Партвзносы — убедительно растолковала она — итальянские коммунисты уплачивают раз в году при регулярном обмене партийных билетов. Сумму назвала в лирах. А как в этой нестабильной, но конвертируемой валюте разберешься, если билет в кино у них — четырехзначное число, а на 50 лир коробка спичек не купишь...

Визитки говорят о том, что синьора Людмила — президент посреднической фирмы «Бруноэкспорт». Президента в путешествии по месторождениям гранита нашей страны сопровождал менеджер — директор фирмы «Эдилько», специализирующейся на добыче и обработке гранита и дислоцирующейся на Сицилии, синьор Джузеппе Авена.

Утром мне показалось, что потертости на джинсах могут шокировать гостей. Вернулся, переоблачился в костюм с галстуком. Точно такие же неудобства, видимо, испытывали и члены делегации, уполномоченной вести переговоры с итальянцами на предмет совместной разработки Кузреченского карьера. Все! От двух руководителей главков республиканского министерства до мастера карьера из Кузреки. И он, мастер карьера, встречал гостей при полном параде, в белой рубашке с галстуком.

Итальянцы же были в джинсах (по покрою скорее напоминающих шаровары запорожцев), легко перепархивали с кочки на кочку, не тревожась за зеркальный блеск выходных ботинок. Волей-неволей за ними вприпрыжку пустились и расфранченные хозяева.

Главный геолог производственного объединения «Мурманскстройматериалы» (и один из первооткрывателей Кузреченского месторождения) Артур Фокович Туркин едва успевал отвечать на «пулеметные» вопросы Джузеппе Авены. И почему начали добывать гранит на крыльях месторождения, а не в центре?! И чем вызван именно такой поворот уступа? И почему не используете огонь при резке блоков?.. Артуру Фоковичу приходили на помощь директор Мончегорского карьероуправления Юрий Борисович Дзусов, научный сотрудник Кольского филиала АН СССР, он же — второй «соавтор» месторождения, Борис Иванович Бибиков. Геология у нас грамотная. Именно на периферии,

а не на куполе месторождения естественная трещиноватость камня более стабильна, что и гарантирует качество. А что уступ надо бы развернуть на десяток-другой градусов, так это инженерные службы карьера недосмотрели...

Технология добычи зависит и от наличия и состояния техники: в дефиците штанги, шарошки и тому подобное. Как разрезать граниты с помощью огнеметов, в Союзе знают, умеют это делать. Но кузреченский камень, прекрасно поддающийся механической обработке, как раз и не приемлет резку с помощью огня.

Джузеппе все мгновенно схватывает, порой не дожидаясь перевода. Специалистам вообще никакого языка для общения не нужно, лишь бы им оставили их любимые термины. Когда уже вся компания поджидала у машины Авену и Бибикова, они еще оживленно жестикулировали на гранитной проплешине.

Что президент фирмы заодно исполняла роль переводчицы — на это мы с вами уже обратили внимание. У деловых людей вообще все затраты сведены к минимуму. Джузеппе объединил в одном лице и геолога, и маркшейдера, и технолога... Представляете, как легко ему добывать у самого себя согласовочные визы на стыках ведомственных интересов! А еще он, менеджер-директор, далеко не последняя спица в колесе фирмы, не расставался с фотоаппаратом. Дорогая японская камера.

Снимки карьера, блоков, шпуров и тому подобного ему нужны четкие и ясные, а не «война в Крыму...» Не облагать же владельцев акций фирмы расходами на командировку фотографа.

Людмила Васильевна сказала, что машину водит сама, сама же владеет оргтехникой — от компьютера до телекса.

ОТ ЧЕГО ГАСНЕТ ВЗГЛЯД СИНЬОРЫ!

Не ведаю, как на фронтах автомобилестроения и джинсопошива, которые, как известно, мы подтянули с итальянской помощью, а что касается добычи и обработки камня, то тут итальянцам все карты в руки. Они контролируют 80 % мировой добычи и сбыта камня. Несомненно, это — традиция, сохранившаяся еще со времен Древнего Рима.

Джузеппе поведал нам и еще один «секрет». Например, автографы его фирмы можно встретить в зале приемов Белого Дома в Вашингтоне. «Эдилько» получила этот престижный заказ и справилась с ним, после чего рекламные агенты фирмы не испытывают нужды в убедительных доказательствах.

Осенью 1988 г. два неутомимых бизнесмена облетели полстраны, на Дальнем Востоке побывали, на Байкале, в Карелии, на Кольском полуострове.

Но давайте послушаем нашего компетентного человека по части добычи и сбыта камня, начальника «Госмраморгранита» Валериана Михайловича Тужикова.

И мрамор, и гранит относятся к самым благородным, если можно сказать, отделочно-облицовочным камням. Мрамор — 400, а гранит — 600 лет служит человеку без перерыва и беспорочно. Нет в природе других материалов, что могли бы приблизиться к этим камням по гарантированной долговечности. За кубометр необработанного гранита платят на мировом рынке в несколько раз больше, чем за кубометр досок. До сих пор платят. И обратной тенденции — не предвидится. У нас были строгие решения Госстроя и Госплана о запрете на использование в строительстве мрамора и гранита. Запрет действовал более тридцати с лишним лет. В последние три года появились некоторые послабления.

А раз нет спроса на продукцию, чего удивляться: камнедобывающая промышленность отстала на два поколения от соседней горнодобывающей. Отрасль — бесперспективная, ей и машиностроения никакого не положено. Разве не ясно после этого, почему компрессор не дает воздуха для четырех перфораторов одновременно, почему бурильные штанги вдвое-втрое толще по диаметру требуемых (нет стали соответствующей крепости...).

Вот почему камнедобытчики не прочь посотрудничать с итальянскими фирмами. Уже заключены в качестве первого шага контракты на закупку 50 единиц добывающего оборудования и 60 — камнеобрабатывающего. Однако для покупки нужна валюта, и немалая. Кредиты заинтересованных фирм, дающих оборудование под будущую продукцию (взаимовыгодные контракты!),— разве могут не заинтересовать?

Эту конъюнктуру уловила и пытается взнуздать фирма

«Бруноэкспорт», обслуживающая 14 камнеобрабатывающих фирм Италии и одну фирму по переработке кожи.

Кроме президента в штатах конторы — еще две должности. Одну из них занимает старший сын президента, 24-летний экономист. И есть клерк. В его обязанности входит — вести корреспонденцию и отвечать на телефоны.

Спрос на красивый облицовочный камень все растет на мировом рынке. Наиболее выгодные заказчики — японские строительные фирмы. Все больше интереса проявляют тихоокеанские страны, Австралия, Канада. Не говоря уже о США и странах Европы.

Мне показалось, что синьора Людмила соблазнила своих заказчиков возможностью получения в нашей стране гранитов всего спектра расцветок, от серого (самого дешевого, «его в Италии навалом» — слова президента) до черного.

Расширив, благодаря всеведущей Людмиле Васильевне, свои познания, некоторые из нас сделали попытку узнать, а сколько же инвалютных рублей итальянцы готовы отвалить за куб гранита? Взляд Людмилы Васильевны вдруг потух, она забыла обо всех своих комплиментах искристому камню и опустила шкалу его привлекательности чуть ли не до серого гранита.

Через минуту деловая женщина подняла осколок в уступе, и глаза ее снова засветились:

— Посмотрите, какая расцветка, какой живой оттенок у гранита!

Впрочем, точно так же светились глаза синьоры, когда между делом она объясняла, что в Италию блоки можно транспортировать по системе каналов и рек до Черного моря, и когда говорила о ценах на мировом рынке.

Фирмы будут решать, где дешевле камень обрабатывать. Если заказчик из северных стран или Австралии — то зачем лишние перевалки-перевозки готового через Италию? Дешевле обрабатывать на месте и везти.

Но все это будет потом. Сначала кузреченскому граниту предстоит «показаться». Да и мода так капризна. Вдруг конкуренты найдут энергичные способы переубедить архитектора? Вдруг заказчику темная фактура покажется мрачноватой?

БЮРОКРАТЫ — ВЕЗДЕ БЮРОКРАТЫ

В импровизированной конторе карьера Артур Фокович установил на стене отполированную плиту гранита. Она действительно источает тепло, что камню, казалось бы, не присуще.

Я услышал в тот вечер, с каким благоговением специалисты произносят это слово «камень». Они не путают гранит с остальными стройматериалами и другим не позволяют. Они были всегда уверены, что кузреченский гранит рано или поздно прославит Терский район далеко за пределами области.

При всех огрехах технологии уже сейчас на Кузреченском карьере добились 50—60 % выхода каменных блоков от объема добычи. Судя по реакции синьора Авены, который эту цифру понял без перевода (или знал заранее?), он такие проценты не относит к разряду достижений. Потому как почти половину добытого сбрасывать в отвал — это что же получается: станки, механизмы, взрывчатка лишь наполовину производят полезную работу, а наполовину — бесполезную? После такого его сообщения наступила пауза. Кто-то из наших специалистов прервал ее, спросив про безотходную технологию, про перспективы производства гранитной крошки из негабаритов и последующего ее использования.

Синьора Людмила ответила, что лично она против, когда производственники собственные огрехи или неумение покрывают таким способом. Опять же и цена на гранитную крошку бросовая, уж возить ее с Кольского полуострова за три моря лично она не берется, это занятие не для фирмы «Бруноэкспорт». Впрочем, некоторые фирмы в Италии добавляют гранитную крошку в кирпич и получают прекрасный облицовочный материал, не нуждающийся в дополнительной наружной отделке. Если «Мурманскпромстройматериалы» проявят интерес к данной технологии, фирма «Бруноэкспорт» наведет справки.

Синьора президент везде поспевала, отвечала на вопросы, переводила слова Джузеппе и его собеседников. И сыпала, сыпала названия машин, фирм, месторождений. И при этом сама беспрестанно интересовалась:

— Где изготовлена машина?

— На Обуховском заводе.

— А, хозяйство Валентина Михайловича Струнина... (представители главков закивали головами — вот это осведомленность!)

...А по дороге в Кузреку вертела головой и восхищалась видами (точно такие же, как на родине, у бабушки в Архангельской области). Почему-то назвала «ужасной архитектурой» железобетонные дома с эркерами улучшенной планировки в совхозе. Зато потемневшие деревянные строения на въезде в совхоз заставили ее умилиться. И посоветовала послушать старых людей, они подскажут, как лучше возводить такие дома. И вспомнила архангельскую землю. А заодно и Швейцарию. Там в деревнях виллы и коттеджи — только из дерева. И коровы, как «у нас на севере», ходят с колокольчиками на шее.

— И вообще, ваше богатство — зима! Швейцария живет не часами и банками, а зимними курортами да лыжами!

— Сравнили, Швейцария у вас за углом, а сюда добираться...

— Подумаешь, два часа лета. Недавно организовала пять рейсов самолета с итальянскими школьниками. По Золотому кольцу России. За рубежом только и знают, что Москву с Ленинградом. Этого же мало!

Ковер черники с брусникой под ногами тоже не настроил гостью на лирический лад. Уж, кажется, мы делали, что могли, наперебой сыпали ей в ладошку ягоды!

— А вы это богатство продаете?

— А как же, бруснику в бочки — и в Финляндию...

— Зачем? Почему бы не выпускать готовые джемы? Оборудование для переработки и расфасовки — не проблема. Да вы всю Европу завалите. И не останетесь в накладе. (Вспомнились Большие Васюки и Остап Бендер, но спутница не отреагировала. Там, где бизнес,— нет места шуткам.)

Как я понял, «товар», которым «торгует» посредническая фирма «Бруноэкспорт»,— это полная и достоверная информация. Подсовывать полуфабрикат, непроверенные сведения вместо всестороннего досье — себе дороже. Фирма-заказчик поищет себе другого посредника или, на худой конец, займется переговорами сама. Но лучше все же довериться специалисту в этой области. Пять процентов комиссионных с суммы контракта.

— Ну и как, выгодное это дело, не прогорите?

Опять президент готова повторить, что старшему сыну — 24, младший в электронном техникуме учится, а доходы? «О, какая брусника! Миллион можно заработать за сезон!»

Дела фирмы могли бы быть лучше. Если бы не бюрократы. Их Людмила Васильевна чаще всего встречала почему-то в министерствах. «И в наших, и в ваших». Везде одинаковы. Ибо в результатах не заинтересованы. Везде надо ходить по кабинетам и ждать месяцами-годами резолюций. У государственных ведомств пусть останутся только «направляющие» полномочия.

И СТАЛА КУЗРЕКА КУЗВЕРОМ

Синьор Джузеппе, сдерживая южный темперамент сицилианца, тоже против бюрократов: зачем тянуть, когда все необходимое камнедобывающее оборудование и материалы хоть завтра фирма в кредит поставит... Фирма заинтересована на всю отведенную для нее долю капитала!

— Мы готовы покупать по 500 кубов гранита из Кузреки ежемесячно! — конкретизирует Людмила Васильевна.— Заказ долгосрочный, на много лет вперед. Да, кстати, эти самые 500 кубов в месяц камнедобытчики в карьере будут добывать тем же составом, если не меньшим. Технику получат надежную и современную, но отношение к делу придется менять — совместное руководство карьером разгильдяев не допустит. Разгильдяи — это невыгодно.

Джузеппе тем временем принялся фотографировать раму, на которой крепятся перфокарты. Не умеет человек скучать без дела.

— Хорошо,— спросили его,— с железом понятно, а вы так и не сказали о своем впечатлении от месторождения.

— О'кей! — поднял он оба больших пальца вверх.— А самое важное — гранита тут хватит и нам, и нашим детям, и нашим внукам!

За четыре месяца со дня первого визита итальянцев в Умбу генеральный директор «Мурманскстройматериалов» Н. С. Беличенко и главный геолог А. Ф. Туркин успели нанести ответный визит в Италию, попутно договори-

лись и согласовали вчерне почти все нюансы будущего советско-итальянского предприятия.

Представьте: ноябрь, листья облетели, но итальянские города — Верона, Милан, Рим — залиты солнцем. Однако наших специалистов, что каждому понятно, больше волнует, как итальянцы ведут собственное карьерное хозяйство.

Немного отлегло от сердца. Привычный беспорядок тоже можно отыскать (или визит иностранной делегации там не редкость, к нему специально не принято готовиться?). Зато видели карьеры, которым по сто и более лет от роду. А не скажешь. И что главное, сырье — гранит, мрамор — и есть главная ценность... К инструменту, взрывчатке относятся как к подсобным средствам и уже в карьере добиваются максимального «съема» продукции.

Поразил посланцев «Мурманскстройматериалов» набор камнедобывающих машин, производительных, позволяющих вести горные работы с минимальными издержками. Эти-то машины итальянская сторона поставит в счет 30-процентного вклада капитала в общее производство. Половина продукции будущего акционерного предприятия будет, по проекту договора, идти на наш внутренний рынок, половина — на внешний. А прибыль — в соответствии со вкладом средств — 30 % итальянской стороне, остальное — нашей (в рублях и валюте!).

Одно из условий договора: к сентябрю в Сицилию должна прибыть партия из нескольких блоков кузреченского гранита. Туда на ежегодную выставку облицовочного камня съезжаются покупатели со всего мира. Пусть не купят, но хотя бы посмотрят на достоинства нашего гранита.

Увидев, как итальянцы обращаются с гранитом и мрамором — вплоть до фигурных ножек к модным стульям, ваз, кубков и колонн, наши напросились в гости к капиталистке, которая снабжает весь мир камнерезным оборудованием. Совместное предприятие ее не прельстило. А продать партию оборудования для камнеобрабатывающего завода по производству 50 тысяч квадратных метров облицовочных изделий — почему бы и нет? Заказывайте! Во что обойдется? Зайдем еще в эту оранжерею, а инженер пока подсчитает. Ага, в миллион инвалютных рублей, не больше. Да, это уже не блоки, это уже столь дефицитная в мире, надежная и красивая гранитная облицовка. Совсем другая цена у нее на рынке.

Перспектива заманчивая. Но прежде придется заработать валюту продажей за рубеж каменных блоков. Впрочем — размечтался генеральный из «Мурманскстройматериалов»— часть средств можно взять и в кредит у Внешторгбанка. Если, конечно, нам оставят хотя бы немного валюты.

Обе стороны совместными усилиями изобрели новое слово «Кузвер». Говорят, на итальянском оно более благозвучно, а если написано латинскими буквами, так вообще читается, как вышитый гранитом узор. Расшифровывается же гениально просто. Первый слог — напоминает о кузреченских корнях предприятия, а второй — о том, что одна из фирм-учредителей, «Эдилько», расположена в Вероне.

Не смущаясь телевизионных софитов, будущие акционеры где-то в душе радовались дармовой рекламе, предоставленной мурманскими теленовостями. Возможно, не все зрители обратили внимание на то место в интервью Джузеппе Авены, где он сказал, что контакты с «Мурманскстройматериалами» его фирму интересуют не столько в смысле выгоды (хотя она ни в коем случае не отменяется), сколько для расширения географии влияния фирмы и, возможно, гарантии ее процветания в будущем. Чем больше сырья и чем оно разнообразнее, тем надежнее перспективы.

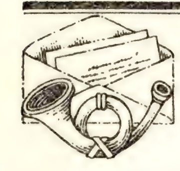
А как итальянское правительство смотрит на то, что фирмы поглядывают на внешний рынок? Все-таки вывоз капитала за пределы страны. Оказывается, одно из условий, которое в данном случае добытчики камня должны соблюсти,— это ввоз определенной части продукции совместного предприятия на территорию Италии. То есть не только прибыль за проданную третьим странам продукцию, но и обязательно саму продукцию.

Итальянская сторона подсчитала (и перепроверила), какое и когда оборудование в карьер должна поставить, а какое — в офис предприятия. Оптимальный проект штатов фирмы тоже имеется. Ну, во-первых, генеральный директор «Кузвера». Им стал главный геолог объединения А. Ф. Туркин. (Знаете, даже в наш бурный век не часто бывает, когда открытие месторождения и начало разработки укладываются в жизнь одного поколения. А чтобы первооткрыватель еще и возглавил предприятие по добыче, да еще и совместное с зарубежными фирмами,— такого я не знаю).

Кроме генерального директора, в штабе еще четыре управленца: технический директор (первые два года — точно итальянец, надо же кому-то внедрять оборудование и технологию), коммерческий директор, бухгалтер и делопроизводитель (владеющий итальянским). Последние три — наши соотечественники. В штате будут еще два-три инженера, но они фактически — рабочие наивысшей квалификации, поскольку отвечать им придется только за правильную эксплуатацию месторождения и оборудования.

Руководить делами фирмы будет административный совет. Тоже из пяти человек, но здесь уже представительство обусловлено денежным паем: два итальянца (у них, мы помним, 30 % капитала) и три из «Мурманскстройматериалов».

Это взаимовыгодное соглашение с итальянскими фирмами заключено не на всю оставшуюся жизнь, а только на пятнадцать лет. Там видно будет, может, каждый выберет себе иную дорогу. Или, наоборот, обеим сторонам понравится быть вместе.



Из писем в редакцию

Нужна шестидневка

Перед нашим обществом стоят грандиозные задачи по повышению уровня жизни населения, ликвидации дефицитов, стабилизации потребительского рынка, упорядочению денежного обращения и т. д. Думается, что для решения этих задач следует удлинить необходимое рабочее время хотя бы в течение одной или двух пятилеток.

Считаю целесообразным установить шестидневную рабочую неделю (шесть восьмичасовых рабочих дней и один выходной), т. е. субботний выходной, во многих случаях день коллективной пьянки, превратить в рабочий день.

Шестидневная рабочая неделя полностью отвечает интересам охраны здоровья трудящихся и обеспечивает им возможность активно участвовать в общественной политической и культурной жизни страны. Примером могут служить кооперативы, семейный и арендный подряд, ремесленники в бытовом обслуживании населения, где рабочее время не регламентируется, длится столько, сколько необходимо.

У частника необходимость дополнительного рабочего времени проявляется ощутимо. Он конкретно вкушает радость удовлетворения потребности других лиц и одновременно получает доход. То же самое — при семейном подряде. Если нужно пасти скот, это часто де-

лает подросток без соблюдения регламента рабочего времени. Почему это не сделать повсеместно?

Для поднятия экономики нашей страны, чтобы не причисляли СССР по уровню экономического развития к таким странам, как Либерия, Мавритания и Сенегал, нам следует работать больше и лучше.

Р. А. ЧОМАРЯН,
главный бухгалтер Ахалкалакской птицефабрики,
Грузинская ССР

Социальная компонента

Региональные проблемы НТП на перспективу отражены в двух основных документах: Комплексной программе научно-технического прогресса на 20 лет (КП НТП) и Схеме развития и размещения производительных сил на 15 лет. В процессе создания их аналогов для республик и регионов обнаружились нерешенные или не до конца проработанные вопросы. Особенно это касается социального аспекта прогнозов НТП.

Рост затрат на мероприятия НТП зачастую не сопровождается соответствующим ростом затрат на улучшение условий жизни населения. Обновленная на основе НТП материально-техническая база не всегда требует увеличения численности работающих. Но воспроизводство рабочей силы требует в условиях НТП больших затрат. Социальная составляющая инвестиций должна расти если не бóльшими, то достаточно высокими темпами по сравнению с ростом производственной составляющей.

Местные Советы должны сейчас контролировать не только направления НТП, связанные с новым строительством, но и те, что не предусматривают изменения численности работающих, а больше связаны с внедрением прогрессивных технологий и новой техники.

Анализ отраслевых, республиканских и региональных разделов Комплексной программы НТП на 1996—2010 гг. показывает, что при прогнозировании технической реконструкции ее социальная составляющая рассмотрена весьма незначительно. Прогнозы социальных результатов технической реконструкции касаются лишь условий труда в отрасли или на ее крупнейших предприятиях. Этот общий недостаток всей программы касается и других направлений НТП, а также Схемы развития и размещения.

Проблемы технической реконструкции непроизводственной сферы региона по важности стоят на одном уровне с развитием производительных сил. Однако в КП НТП они практически не рассматриваются.

В региональных разделах КП НТП на 1996—2010 гг. отсутствует баланс двух основных прогнозных составляющих: потребностей региона по направлениям НТП и региональных возможностей их удовлетворения. Прогноз удовлетворения потребностей региона в реализации приоритетных направлений НТП должен пониматься широко, как прогноз развития производительных сил и наличия всех видов ресурсов, включая профессиональную подготовленность населения и многое другое.

Прогнозы НТП не содержат информации о социально-экономических результатах этого процесса, не отвечают на главный вопрос: что это даст конкретным людям, которые будут претворять НТП в жизнь. Старая болезнь — НТП ради НТП — очень живуча. Социальный ас-

пект должен стать основным при разработке Комплексной программы НТП на новый перспективный период 1996—2015 гг.

Л. А. МИЛЬШТЕЙН,
кандидат экономических наук,
Институт экономики промышленности АН УССР,
Донецк

Нужны умные стандарты

Чтобы сравнять наши стандарты с зарубежными, разработчики стандартов по требованию работников Госстандарта СССР вводят в них показатели стандартов других стран.

Цель — достичь уровня мировых стандартов. Это очень хорошая цель, но подход должен быть обдуманный, а не огульный. То, что хорошо и легко выполнимо в одной стране, не может дать эффекта в другой. Промышленность затратит большие деньги и усилия, а успеха не будет.

Так, с 1 января 1990 г. введен новый ГОСТ 20 000 на дизели для тракторов и комбайнов, в котором установлены показатели на уровне мировых стандартов. Наше объединение выпускает дизели с показателями старого ГОСТ 20 000 вот уже более 25 лет, конструкция удовлетворяет тракторные и другие заводы. На эти дизели установлены цены, в пределах которых показатели нового ГОСТа невозможно внедрить.

Необходимо создать новый дизель, чтобы выполнить требования ГОСТа, однако тракторным заводам пока нужна дешевая старая конструкция. Например, АТЗ будет выпускать трактор Т-4 еще несколько лет, значит, и дизель для него должен выпускаться старой конструкции по старому ГОСТу.

В свое время Комитет по науке и технике совместно с Госстандартом СССР решали вопрос, чтобы новые стандарты не затрагивали продукцию, разработанную и изготавливаемую по старым стандартам, до ее замены. Однако при выпуске новых стандартов это решение не учитывается. При этом Госстандарт СССР предлагает оформлять разрешения на отступления. Существующий порядок оформления отступлений от требований ГОСТов остался еще от командно-административной системы и идет вразрез с Законом о госпредприятии. При получении разрешения автоматически уменьшается цена на продукцию, качество которой не ухудшилось, что также является противоречием.

Госстандарту СССР во главе с его новым председателем т. Сычевым В. В. нужно срочно отменить практику «бумажного» введения уровня мировых стандартов в наши стандарты и распространения требований этих стандартов на старую продукцию, если она еще нужна потребителю. Главным требованием внедрения стандартов в действующую продукцию должно быть требование потребителя, а не сам ГОСТ.

Л. Н. МОРОЗОВ,
Барнаул

Публицистика

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КУРЬЕЗЫ

О. ПРАВОТОРОВ,
внештатный кор. ЭКО,
Москва

ВЫШЕЛ ЗАЙЧИК ПОГУЛЯТЬ

Если верить надписи на фольге, в которую упакованы «зайчики», то их родина — не темный лес, а московская кондитерская фабрика имени Бабаева. И должны представлять они собой не что иное, как фигурный шоколад. Но увы, сколько незадачливых покупателей, развернув яркую фирменную обертку прославленной фабрики, убеждалось, что под ней скрывается кондитерское изделие неизвестных умельцев. Они делают конфетки из, мягко говоря, малоаппетитных вещей. Например, из парафина. Впрочем, это остается пока профессиональной тайной подпольных мастеров.

Естественно, что места для прогулки выбирают парафиновые зайчики пооживленнее: привокзальные площади и подходы к метро. Здесь всего за рубль семейство из пяти зверюшек и меняет обычно хозяев. Если, конечно, вовремя не выбежит «охотник» из отдела БХСС Сокольнического РУВД Москвы, куда со всех концов страны стекаются жалобы обманутых покупателей. Здесь целая коллекция фальсифицированных сладостей. Есть в ней конфеты и в упаковке Донецкой кондитерской фабрики, и Ленинградского 4-го молокозавода, и московской кондитерской фабрики «Рот Фронт». Но преобладают в этом собрании зайчики, замаскированные фольгой с реквизитами фабрики имени Бабаева. И неудивительно. Это предприятие находится в Сокольническом районе, и защищать его торговую марку приходится в первую очередь работникам местного отдела БХСС. К сожалению, средства для ее защиты ограничены.

— Мы конфисковываем товар,— поясняет начальник отдела С. Е. Галенкин,— а на продавцов можем наложить лишь штраф от 50 до 100 руб. Сумма, конечно, смехотворная, но даже ее не так легко взыскать с задержанного. Мы составляем протокол, который должны отправить в исполком по месту жительства нарушителя. Большинство из

них не москвичи. Комиссия при том или ином исполкоме определяет меру административного наказания. Но нарушитель долгое время по адресу своей прописки не появляется и наказание повисает в воздухе. В последующем мы не можем привлечь торговцев фальсифицированной продукцией к более серьезной ответственности, так как начинать полагается с административных мер. Приходится все повторять сызнова.

В результате не успеет милиция уничтожить одну партию задержанного товара — глядь, им вновь торгуют.

Ну, а как реагирует на это руководство самой фабрики? Ведь самозванные зайчики подрывают ее авторитет. К слову сказать, сегодня престиж торговой марки фабрики еще настолько высок, что за один пятикилограммовый рулон фольги с реквизитами предприятия, который стоит около 11 руб., на Рижском рынке дают от 300 до 400 руб.

Так что же предпринимают на фабрике, чтобы оградить фирму от подделок мошенников? Известно, насколько ревниво относятся западные бизнесмены к использованию фирменных знаков своих компаний. Поэтому и от фабрики имени Бабаева естественно было ожидать самых решительных действий. И даже резкий отказ от интервью на эту тему директора В. И. Ратникова можно было принять за добрый знак. Возможно, директор не хотел раньше времени предавать огласке те контрмеры, которые, вероятно, фабрика готовилась предпринять против фальсификаторов. Понятно, что чем внезапней удар, тем он чувствительней.

Однако информация, которой поделились работники все того же районного ОБХСС, напрочь опрокинула все предположения такого рода. Оказывается, в то время, как милиция борется с фальшивыми зайчиками, когда сотрудники ОБХСС устраивают настоящие засады, чтобы задержать двух-трех «несунов» с парой рулонов фольги, сама фабрика, ссылаясь на Закон о государственном предприятии, продает эту фольгу сотнями килограммов кооперативам и лицам, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью! Видимо, руководство предприятия считает, что четырехкратная наценка, разрешенная законом при сделках с кооператорами, вполне компенсирует моральный ущерб от подделок. Впрочем, как это ни парадоксально звучит, подделки на руку и самой фабрике. Они открывают для нее еще один источник прибыли. В договорах с кооперативами есть пункт, согласно которому покупатель должен удалять с фольги реквизиты фабрики. Обязательство более чем сомнительное. Хотя бы по причине жалкой технической оснащенности наших кооперативов. Но оно-то и приносит фабрике дополнительный доход. Здесь создали группу контролеров, которые выслеживают нарушителей этой трогательной конвенции и штрафуют их.

Получается, что предприятие заинтересовано не в том, чтобы лишить фальсификаторов материальной основы для их «бизнеса», а в том, чтобы часть неправедных доходов не миновала фабричной казны. И действительно, какое кондитерское изделие имеет столь высокую рентабельность, как перепродажа обертки? Странно, что коллектив все еще утруждает себя производством конфет. Хоть и в довольно скромных объемах. Возможно, это единственный способ поддерживать цену на свою фольгу у кооператоров...

ХЭППИ ЭНД

Рассказом о том, как не ладят между собой поставщик и потребитель, давно никого не удивишь. Однако в деловом партнерстве московского завода «Трансмаш» с Калининским вагоностроительным заводом невыполнение договорных обязательств воспринималось все-таки как нечто противоестественное.

Дело в том, что «Трансмаш» поставляет в Калинин тормозные устройства, которыми оснащаются выпускаемые здесь вагоны. Но прежде вагоностроительный завод снабжает москвичей комплектующими изделиями для производства этих тормозных устройств. Вот такая сложная внутриминистерская кооперация существует между двумя коллективами. И если бы не она, то ничего противоестественного в том, что Калининский вагоностроительный завод постоянно подводил москвичей с поставками комплектующих, не было бы.

И честно говоря, необязательность калининцев не казалась бы столь странной, если бы поставки Калинин — Москва не имели бы обратного направления Москва — Калинин. Ведь при таком снабжении москвичи поневоле могут в свою очередь подвести калининцев. Получалось, что вагоностроители рубили сук, на котором сами же сидели. И делали они это с завидным упорством не один год: закрывали свой план неритмичными поставками, в которых доля брака доходила до 17 %. После чего безмятежно ждали ответных поставок от «Трансмаша».

Впрочем, за качество тормозных устройств им действительно опасаться не приходилось. Изделие такое, что без тщательной всесторонней проверки за ворота предприятия не выпустишь. Но вот количество москвичи не всегда могли гарантировать. А это уже серьезно сказывалось и на калининцах. Ведь тогда под угрозой срыва оказывался план по выпуску их основной продукции — вагонов.

Трудно понять, почему так долго руководство вагоностроительного завода не могло нащупать эту связь между двумя планами: по про-

изводству комплектующих для «Трансмаша» и выпуску вагонов. Какие только отговорки не приходилось выслушивать москвичам в ответ на свои претензии! Наконец, в 1989 г. произошел счастливый поворот в их взаимоотношениях.

Сегодня на «Трансмаше» не нарадуются на своих калининских смежников. А те, усовершенствовав технологический процесс, снизили долю брака до 8 %. Это еще, конечно, не норма. Но, как говорится, лиха беда начало. Другой обнадеживающий факт — разработка партнерами взаимоувязанных графиков поставок. Мера, направленная на преодоление производственной аритмии.

Чем же вызваны эти столь приятные перемены? Новыми условиями хозяйствования? Благотворнее всего, как считают на «Трансмаше», на взаимоотношениях смежников сказалось вмешательство Министерства путей сообщения, Калининского обкома партии, газеты «Правда» и Центрального телевидения, к которым обращались за помощью москвичи. Совместные усилия этих организаций, говорят, и помешали калининцам убедиться на практике, что рубить сук, на котором сидишь, не стоит. Неожиданный «хэппи энд», не правда ли?

ТОВАРЫ «В НАГРУЗКУ»

Люблинский литейно-механический завод, расположенный в Москве, в духе требований времени создал у себя в 1988 г. группу по разработке товаров народного потребления. Правда, настораживала ее малочисленность. Однако на заводе считают, что производственные задачи решаются не числом, а умением. Ведь недаром же единственного человека, из которого руководство умудрилось создать целую группу, на предприятии любовно называют «наш Кулибин».

И действительно, чтобы выполнять обязательства пятитысячного коллектива по расширению выпуска товаров народного потребления, Валерию Петровичу Хорошютину надо обладать недюжинными способностями. Все, начиная от поиска новых образцов изделий, до изготовления опытных партий и заключения договоров с торговлей, легло на его плечи.

Год назад, когда руководитель только что созданной «группы» по разработке товаров народного потребления вступил в свою должность, он был преисполнен благими замыслами. Например, восстановить забытое на заводе почти 20 лет назад производство гвоздодеров. Или выпуск полозьев для детских колясок.

Как проверить, захочет ли народ потреблять такие товары? Торговля предложила продать для пробы опытную партию колясок с полозьями штук эдак в 50 или 100. Но вот беда.

На заводе нет даже специального участка, где бы можно было изготовить опытные образцы. Единственный подходящий для этого цех — инструментальный — едва успевает обслуживать основное производство. Здесь по сей день почти за два года не приняли ни одного заказа руководителя «группы» по разработке товаров народного потребления. А сам он, увы, больше двух-трех изделий в своей мастерской изготовить не в силах. В чем признался с глубокой грустью.

Поэтому производство гвоздодеров и колясок с полозьями переносится уже с конца года 88-го на год 90-й. Не удалось, выходит, одному человеку провести серьезные ассортиментные сдвиги в заводской программе. Правда, сегодня «группа» пополнилась еще одним специалистом. Вдвоем можно создать уже опытную партию в четыре, а то и в шесть гвоздодеров или чудо-колясок. Но до полсотни штук, которые требует торговля, еще далеко. И если каждый год в группе Хорошютина будет и дальше прибавляться по одному человеку, то, глядишь, к концу тысячелетия завод все-таки осилит первую опытную партию новых изделий.

В 1988 г. Люблинский литейно-механический завод выпустил товаров народного потребления на сумму в 650 тыс. руб. В общем объеме производства они занимали примерно полпроцента. В 1989 г. выпуск увеличился всего на 95 тыс. руб. Причем 40 тыс. руб.— за счет созданного при заводе кооператива. В 1990 г. выпуск этой категории товаров планируется довести до полутора миллионов рублей. А с вводом в действие производственных площадей после второй очереди реконструкции, который произойдет в туманном пока еще будущем, рост должен достигнуть рекордной цифры в 6,5 млн руб. Ну а какую прибыль принесут предприятию эти титанические усилия? Увы, всего-навсего 650 тыс. руб., из которых еще полагается сделать кое-какие отчисления в бюджет и вышестоящему органу. Вот и получается, что не стоит овчинка выделки.

К КОНВЕРТИРУЕМОЙ ВАЛЮТЕ ЧЕРЕЗ ОТДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ ГОСУДАРСТВА

Богумил УРБАН,
доктор экономических наук,
Прага

За счет чего возможны перемены в народном хозяйстве социалистических стран с их огосударствленным экономическим потенциалом? Прежде всего, за счет национализированной собственности, за счет обесценения прошлого труда, овеществленного в неэффективных капиталовложениях, неиспользованных мощностях, замороженных запасах и т. п. Но для любых перемен необходима поддержка населения.

Для обособления прежних государственных предприятий при одновременном введении конвертируемости национальной валюты необходимо, чтобы хозяйственная (производственная) сфера полностью освободилась от государственного управления. В прежних ведомствах можно создать самостоятельные отделы, занятые учетом учредительского имущества предприятий. Эти отделы затем включаются в неправительственные институты Фонда национального имущества. Фонд подотчетен Национальному собранию и управляется установленной им коллегией. Сами же государственные предприятия преобразуются так, чтобы учредительские акции, отвечающие стоимости основных средств в общем учредительском имуществе, перешли в ведение



Фонда. Остальная часть стоимости учредительского имущества (оборотные средства, имущественное право) в форме учредительских акций остается имуществом предприятий. Их предлагают работникам, доверяют коммерческим банкам (например, как ручательство за предоставленный производственный кредит), выбрасывают на рынок капитала и т. п.

Уставное имущество предприятий, выраженное в номинальной стоимости учредительских акций, составляют:

— остаточная стоимость основных средств, которая сейчас нереальна, фиктивна. Реальная их стоимость может выявиться лишь в условиях рыночной экономики. Номинальная стоимость учредительских акций — это своего рода оценка «предконкурсной сущности» предприятий. Фактическая



стоимость данного производственного фонда проявится лишь при выплате предприятием дивидендов с него в Фонд национального имущества;

— Фонд национального имущества, формирующийся по принципу инвестиционного банка. Его «номинальное» имущество (учредительский капитал в форме части учредительских акций предприятий) либо приобретет реальность при помощи дивидендов и переоценок по результатам хозяйствования, либо будет ликвидировано при банкротстве. На основе реальных доходов от дивидендов фонд будет участвовать в создании новых предприятий или же сам будет их создавать, поддерживая тем самым структурное развитие народного хозяйства;

— оборотные средства, выраженные «номинально» в части учредительских акций, составляющих имущество предприятия. Они предоставляются коммерческими банками в виде кредита предприятиям. Производственный кредит выдается, только если он обеспечен акционерным капиталом. Последний формируется из окладов работников предприятия, имеющих возможность вложить свои сбережения в акции под более высокий процент, чем в сберкассе. Помимо вкладов работников это могут быть вклады других предприятий, включая иностранные;

— сбережения населения, которые и при денежной реформе

должны возрастать в соответствии с темпами развития народного хозяйства. Возможна выплата дивидендов по акциям предприятий, для покупки которых работники этих предприятий могут использовать свои сбережения. Допустим, перевод вкладов со сберкнижки (не вложенных в акции) в форму государственного займа, постепенно погашаемого в соответствии с возможностями народного хозяйства и государственного бюджета.

Фонд национального имущества и коммерческие банки изымают через Госбанк из обращения неликвидные денежные средства и постепенно объединяют суммы «старых» и «новых» денег в народном хозяйстве страны. Бюджетные расходы строго зависят от поступлений по платежам, налогам и прочим законным доходам, а также от поступлений госпредприятий и служб, от иностранных займов и государственных облигаций, за исключением «принудительных» облигаций государственного займа при денежной реформе. Этот заем является частью государственного долга и погашается как обязательство государства перед населением.

На какую помощь может рассчитывать государственное предприятие при переводе на самофинансирование в сложных условиях перехода на конвертируемую валюту? Ее окажет Фонд национального имущества, и прежде всего — путем наполнения учредительского капитала реальным содержанием. При кратковременных затруднениях можно прибегнуть к кредитной системе коммерческих банков, целевым кредитам и дотациям государства, дополнительным выпускам новых акций. Возможны и целевые дотации из государственного бюджета, если необходимость выполнения социальных программ или государственных обязательств ограничит право предприятия действовать на рынке с конкурентными ценами.

Предлагается ввести свободное ценообразование при одновременном прогрессивном налогообложении той части прибыли, которая направляется на рост зарплаты и других форм ее распределения между работниками.

Рис. Д. МАСТИХИНА



НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ

В. Е. ХРУЦКИЙ,
кандидат экономических наук,
Институт США и Канады АН СССР,
Москва

Все 80-е годы прошли в США под знаком крупных реорганизаций и реформ в управлении, получивших броское название «тихой революции в американском менеджменте». Несмотря на это, позиции американских промышленных фирм в борьбе с конкурентами не улучшились. Не помогли и крупные инвестиционные инъекции: объем капиталовложений, масштабы технического перевооружения производства сегодня уже утратили свою былую роль в повышении конкурентоспособности. Так, с 1973 по 1986 г. темпы роста производительности труда в японской экономике были в 6 раз выше, чем в США. Однако, согласно американским исследованиям, не более 20 % различий в динамике эффективности производства между этими двумя странами сегодня обусловлено размерами капиталовложений в техническую модернизацию производства. По заявлению одного из руководителей «Дженерал моторс», за те 33 млрд дол., что его корпорация израсходовала на средства автоматизации и компьютеризации за последние шесть лет, она просто могла бы купить и «Тойоту», и «Хонду»— двух своих основных иностранных конкурентов на авторынке США. Несмотря на это, одна из крупнейших американских корпораций продолжала терять свою долю рынка.

Не спасают компании США и чудеса науки и техники. Новые предприятия, такие, как «МАЗАК» во Флоренсе (штат Кентукки), являющий собой подлинную коллекцию гибких производственных модулей, станков с программным управлением, роботов, контрольно-измерительной аппаратуры, других систем стоимостью от 5 до 20 млн дол. каждая, или автосборочный завод «Дженерал моторс» в Хамтремке (штат Мичиган), уступают в конкурентоспособности, имеют худшие показатели качества и эффективности производства, чем расположенные по соседству, в тех же Штатах, предприятия японских фирм. На последних уровень производительности труда в среднем на 20—25 % выше, при этом и качество, и привлекательность продукции куда лучше. И национально-историческими особенностями японского народа здесь ничего не объяснишь: на расположенных в США японских предприятиях заняты американские рабочие, специалисты и управляющие. Субподрядчиками были также американские фирмы, культурная

среда — исключительно американская, а результаты хозяйственной деятельности — разные.

Дело в том, что американский бизнес не изменил систему и методы управления, не привел их в соответствие с теми требованиями, которые сегодня предъявляются к производству. Они сводятся к следующему.

1. Жизненный цикл продукции стал как никогда коротким, ассортимент — шире, а серийность, объем партий, разовый выпуск — меньше. Производство, выпускающее массовую продукцию, ориентированную лишь на строгое соответствие стандартам, спецификациям, техническим условиям, а не на запросы реального потребителя, обречено на вымирание. Нужны большая гибкость, способность быстро менять ассортимент изделий.

2. Технология производства усложнилась настолько, что требуются совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда. Мышление категориями сборочных линий, стремление углубить технологическое разделение труда, разбить работы на отдельные частичные операции сегодня абсолютно неприемлемы.

3. Требования к качеству не просто возросли: сегодня мало выпускать хорошую продукцию, необходимо думать и об организации послепродажного обслуживания, об удовлетворении требований потребителя.

4. Резко изменилась структура издержек производства. На долю заработной платы рабочих приходится от 2 до 10 % общей стоимости продукции. И снижение прямых затрат труда, будь то повышение норм выработки или замещение живого труда капиталом и энергией, мало повышает эффективность промышленного производства.

Как видим, нужны новые подходы к управлению, которые позволили бы успешно решать, казалось бы, взаимоисключающие задачи: повышать гибкость производства, оперативно менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителя, быстро внедрять новую технику и технологию, гибкие производственные системы и одновременно — иметь минимум запасов комплектующих и готовой продукции, повышать качество при постоянном снижении издержек производства. Новое управленческое мышление стало реальностью для некоторых американских компаний. Это 18 заводов корпорации «Проктер энд Гэмбл» и предприятия «Ксерокс» с уровнем производительности на 30—40 % выше, чем в остальных производственных подразделениях этих корпораций; завод ИБМ в Легсингтоне по выпуску электронных пишущих машинок и клавиатур для ЭВМ, не уступающий по уровню издержек и качеству продукции японским аналогам; завод «Шервин-Уильямс» в Ричмонде, где издержки производства на

45 % ниже, а производительность труда на 30 % выше, чем на других предприятиях этой же отрасли в США, и др.

Новое управленческое мышление — постоянная борьба со всеми видами потерь. Ставка делается не на крупные технологические прорывы и массированные инвестиционные инъекции, а на незначительные, на первый взгляд, но каждодневные улучшения. Здесь не может быть противопоставления: качество или снижение издержек, уровень обслуживания потребителей или гибкость производства. Все показатели эффективности производства и управления должны повышаться одновременно. Для этого нужно лишь постоянно искать и находить источники снижения потерь. Тогда окажется, что сокращать издержки можно, и улучшая качество изделий.

Реализовать этот курс можно, лишь привлекая работников всех уровней, а сделать это непросто: большинство рабочих не хотят участвовать в выработке и принятии управленческих решений, брать на себя связанные с этим риск и ответственность. Все, что естественно для предпринимателя и новатора с их неутолимой жаждой нового, простому рабочему, особенно в зрелом возрасте, кажется ненужным и неинтересным. Тем не менее от 5 до 10 % фонда заработной платы предприятия должно направляться на эти цели. «Постоянный поиск улучшений в производстве и управлении через привлечение к этому всех работников — жизненное кредо ведущих японских промышленных фирм»,— отмечают известные консультанты по управлению Э. Хьюдж и А. Андерсон. Недаром благодаря именно японским фирмам важнейшим индикатором хозяйственной жизни стала рационализаторская активность рабочих и служащих. В 1984 г. в промышленных фирмах США приходилось в среднем лишь по одному рационализаторскому предложению на работника, тогда как на предприятиях «Тойоты»— 35 рацпредложений, из которых 95 % были внедрены.

НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ

Все должно с самого начала делаться так, как надо. Запустив в производство новое изделие или технологию, важно не допускать недоделок на всех этапах. Этот подход противоположен «ставке на действие», которой следует большинство промышленных фирм США, решающих производственные проблемы по мере их возникновения. Обычно от 20 до 40 % расходов, связанных с плохим качеством продукции, вызваны тем, что что-то с самого начала было сделано не так. Потребителю вообще трудно выражаться языком спецификаций, инструкций или нормативных документов. А уж чувства потребите-

ля вообще невозможно описать количественно.

Потребителем, кстати, считается не только покупатель готовой продукции, но и любой участник производства на последующей стадии технологического цикла. Это может быть работник другого цеха, в любом случае «потребитель» для производителя — это «король» и его слово — закон. И все, включая службы маркетинга, снабжения, сбыта, инженерно-конструкторские подразделения, должны оказывать помощь тем, кто непосредственно обслуживает потребителя внутри компании или за ее пределами.

Новым стал и подход к производственному планированию, размещению промышленного оборудования, созданию рабочих мест и т. п. Управляющие обычно до минимума сводят число переналадок на своих производственных участках: ведь любая из них ведет к остановке производства на долгий срок. На предприятиях же мирового класса это занимает не более 10 мин. А дело все в том, что управляющие с новым мышлением постоянно ищут пути снижения сроков внедрения новой технологии и переналадки оборудования. Специалисты утверждают, что компании, которые обычно не занимались таким поиском, в состоянии за 3—6 мес. сократить время переналадки по меньшей мере на 75—90 %, причем при незначительных капиталовложениях, а то и вообще без них. Для этого нужно:

- еще до остановки станков получить всю необходимую оснастку, инструменты, детали и узлы. Одно это на 40—50 % сокращает сроки;
- модифицировать сами станки с тем, чтобы их можно было быстро переориентировать с одних изделий на другие. Например, оснастка станков гидравлическими зажимами вместо крепления заготовок болтами и гайками сэкономит 20—30 % времени;
- свести до минимума специальные приспособления, стараться использовать только унифицированные компоненты оборудования. Например, ликвидация специальной оснастки и приспособлений на больших прессах в автомобильной промышленности сократила сроки перехода к штамповке разных форм с 9 час до 3 мин. В среднем сроки переналадки сокращаются на 15—20 %.

При помощи всех этих приемов можно так повысить гибкость производства, что даже если число переналадок увеличить в 4 раза, общее время простоя все равно будет меньше первоначального. Что касается размещения оборудования, предназначенного для выпуска однотипных изделий или семейства сходных продуктов, то оно должно быть сгруппировано в одном месте от начала до конца технологического цикла, по так называемому ячеечному принципу, а не однотипности, как это делалось прежде. В условиях массового производства, когда, ска-

жем, все фрезерные станки или все кузнечно-прессовое оборудование размещаются в одном месте, до 90—95 % времени, идущего на обработку изделия, оно лежит и ждет своей очереди. В результате растут внутрипроизводственные запасы, замедляется поток материалов. Все это резко снижает эффективность производства, особенно при частой его переналадке. Последний момент особенно важен. Ведь при традиционной организации переход на новую технологию или изделие требует подчас остановки до 20—30 % производственных мощностей.

Традиционное размещение оборудования направлено на максимизацию индивидуальной выработки и оправдано в условиях, когда доля затрат живого труда (особенно труда рабочих) в стоимости продукции высока. Изготовление однотипных изделий или семейства сходных продуктов от начала до конца технологического цикла в одном месте (в одной ячейке) заметно увеличивает скорость и качество производственных операций. Например, на авиационном заводе корпорации «Макдонелл-Дуглас» в Сент-Луисе за счет создания ячеек по принципу обрабатывающих центров удалось на той же технике и с участием тех же рабочих снизить нормативное время обработки стандартного узла с 40 до 3 дней. Достигнуто это за счет более коротких потоков материалов, деталей и узлов, большей сбалансированности производства, устранения узких мест на стыках технологических процессов. Снижаются не только потери рабочего времени и простои оборудования, но и внутрипроизводственные запасы.

ЗАПАСЫ — НАИХУДШИЕ ПОТЕРИ

Руководители обычно стремятся производить изделия из расчета потребности от недели до 3—6 мес. После этого они оседают на складе и оттуда поступают на сборку или технологическую обработку. Лишь сложные автоматизированные системы способны установить четкий контроль имеющегося на складе, оптимизировать подачу заготовок, наладить материальные потоки в условиях такой организации производства. При новом же подходе на предприятии ежедневно изготовляется лишь то, что необходимо для выпуска готовой продукции в установленные сроки. Такое возможно лишь при быстрой переналадке производства. Результаты практического использования новых методов производственного планирования впечатляющие: запасы и незавершенное производство снижаются на 50—100 %, потребность в площадях — на 40—70 %, а в увеличении мощностей — на 30—50, время подготовки производства уменьшается на 70—90, накладные расходы сокращаются на 30—50, общие издержки про-

изводства — на 30—50, брак падает с 2 до 0,001 %.

При новом подходе по-иному организуется и снабжение. Если раньше основные усилия направлялись на поиск наиболее дешевых источников сырья, материалов или полуфабрикатов, то фирмы с производством мирового класса стремятся снизить издержки на сырье или материалы, но только ни в коем случае не в ущерб их качеству или срокам поставки. Налаживая долгосрочные отношения с несколькими поставщиками, они создают для них как бы гарантированный рынок, некий аналог системы долгосрочных контрактов. Конкуренция при этом становится одним из инструментов стратегического планирования, т. е. перераспределения ресурсов или доли заказа в пользу наиболее эффективных субподрядчиков, обеспечивающих одновременно высокое качество, ритмичность поставок, гибкость производства и низкие издержки. Только при таком подходе можно рассчитывать на эффективность организации снабжения по принципам «точно в срок» и «канбан», направленным на снижение всех видов запасов как у поставщиков, так и у производителей. Ведущие фирмы рассматривают поставщиков и субподрядчиков как продолжение своих производственных подразделений и требуют от них такого качества изделий, чтобы комплектующие могли поставляться непосредственно к месту сборки или последующей технологической обработки, минуя складские помещения, технический контроль и т. п. Подчас требуется немало времени, чтобы «воспитать» поставщиков в таком духе.

ЗАБВЕНИЕ ПОСТУЛАТОВ

Не применяются сейчас такие оценочные показатели, как индивидуальные нормы выработки, нормативы затрат рабочего времени на единицу продукции. Ведь труд на их основе может привести к несбалансированности работы различных участков, а значит, и к росту запасов, размеров незавершенного производства, снижению качества и рационализаторской активности.

Точно так же не применяется и показатель уровня загрузки производственного оборудования, коэффициента его сменности и т. п. Не секрет, что в погоне за этими показателями руководители зачастую пытаются использовать наиболее дорогостоящие машины и оборудование, а нередко целые заводы круглосуточно. В результате не остается времени для своевременного (а не в момент неисправности!) профилактического ремонта. Кроме того, работа предприятий в три смены попросту не дает возможности заниматься производственными проблемами, совершенствовать методы работы. Не случайно на предприятиях ведущих

японских промышленных фирм повышение среднего коэффициента сменности выше 1,2 считается нецелесообразным. Новые управленческие методы все более заметную роль отводят обобщающим показателям эффективности производства. Последние учитывают уровень использования всех видов производственных ресурсов и их взаимозаменяемость. В целом практикуются системы взаимосвязанных частичных показателей производительности, но никак не отдельные показатели. Хотя до сих пор руководители, работающие по старинке, тратят три четверти своих усилий на то, чтобы улучшить показатели, от которых зависит не более 15 % общих издержек производства.

Все чаще на предприятиях мирового класса используются показатели стоимости хорошего и плохого качества продукции. Сюда включаются издержки по устранению дефектов и брака, стоимость инспекций и контроля, гарантийного обслуживания и возврата продукции потребителями, затраты труда инженеров по качеству и т. п. Оказывается, стоимость плохого качества может составлять от 20 до 30 % общих издержек производства, т. е. в 3—10 раз превышать затраты на заработную плату. А вот от индивидуальной сдельной оплаты труда, как и от повременной, на таких предприятиях все чаще отказываются. Они заменяются оплатой на принципах коллективного подряда с максимально жесткой увязкой труда каждого работника с результатами деятельности предприятия. Работники получают фиксированное вознаграждение в зависимости от квалификации и уровня ответственности, а связь с конечными результатами труда выражается в выплатах крупных групповых или индивидуальных премий (составляющих от 25 до 50 % общего дохода работника), а также посредством разнообразных форм участия в прибыли. Индивидуальный размер премий зависит от величины фиксированной заработной платы. И по форме, и по сути заработная плата все больше сближается с предпринимательским доходом. Сдельной и повременной заработной платы нет, например, на совместном предприятии «Дженерал моторс» и «Тойоты», где все работники получают фиксированное жалование за свою квалификацию, а не за количество человеко-часов, проведенных на рабочем месте. По итогам полугодия им выплачиваются премии, составляющие 40—50 % общего дохода.

ИНОЙ НТП

Внедрение средств автоматизации без предварительной организационной подготовки оборачивается сплошными убытками, бесполезной тратой сил и ресурсов. Новый автосборочный завод корпорации «Дженерал моторс» стоимостью в 600 млн дол. в Хамтремке был задуман как послед-

нее слово современной автоматизации, роботизации, компьютеризации высокой технологии. Действительно, на заводе 260 роботов для сборки и покраски кузовов, 50 автоматизированных (с программным управлением и контролем) средств для транспортировки узлов и деталей, целые батареи телекамер, подсоединенных к компьютерам, для контроля за производственными процессами. По замыслу руководителей «Дженерал моторс», Хамтремк должен был стать образцово-показательной «фабрикой будущего». Но не стал. Мечта технократов превратилась в управленческий кошмар. Роботы красили кого и что угодно (в том числе друг друга), но не кузова автомобилей. Пока программисты разбирались с математическим обеспечением, автоматизированные транспортные средства устраивали нечто вроде роботизированной корриды.

В результате все эти чудеса технической мысли выпускали лишь 30 автомобилей в час вместо 60 по проекту, а вскоре перед работниками завода замаячила угроза массовых увольнений по причине низкой конкурентоспособности всей этой груды чудотехники. «Фабрика будущего» стала образцом полного несоответствия технологии и методов управления производством.

Чисто управленческими средствами можно добиться впечатляющих успехов и на старом оборудовании. В начале 80-х годов маленький заводик «Тойоты» по выпуску двигателей в Камино был оснащен американскими станками образца 1960 г. В техническом отношении он был безнадежно отсталым в сравнении с современными предприятиями «Форда» или «Крайслера». Но в расчете на одного занятого этот заводик производил двигателей в 4,5 раза больше. А уж качество двигателей «Тойоты», включая дизайн, не шло ни в какое сравнение с продукцией американских автогигантов.

Вместе с тем новое управленческое мышление в американском бизнесе медленно пробивает себе дорогу. И главная причина вовсе не в национально-культурных особенностях американского менеджмента, а в особенностях хозяйственного механизма США, сложившегося в послевоенный период. Американские корпорации занимали тогда доминирующие позиции на рынках, не испытывали пресса конкуренции, а впоследствии еще и обрели защиту многочисленных протекционистских барьеров, введенных правительством. Японские же компании, напротив, постоянно находились в условиях острой конкуренции, зачастую преднамеренно усиленной: правительство стимулировало ускоренную структурную перестройку промышленности. Вот почему японцы столь прилежно изучали управленческие идеи, многие из которых зародились в США. Другая причина медленного внедрения нового под-

хода к управлению кроется в сопротивлении собственников капитала и корпоративной бюрократии. В США их влияние намного сильнее, нежели в Японии, уже в силу того обстоятельства, что доля акционерного капитала в стоимости активов средней американской фирмы в 2—3 раза выше, чем в японской. Конечно, японцы в высшей степени критически отнеслись ко всему тому, что переносили на свою национальную почву, обогащая зарубежный опыт управления и организации производства собственными разработками. Но новые разработки укладывались в русло правильно понятых объективных закономерностей развития промышленного производства и сферы управления.

ВОЙНА С БЕДНОСТЬЮ В США

П. Н. ТЕСЛЯ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

Войну с бедностью США начали в середине 60-х годов. В Висконсинском университете был создан Институт исследования бедности. Видные экономисты взялись измерить порог бедности, разработать программы ее ликвидации, а позднее оценить их выполнение.

Официальный показатель черты бедности рассчитывается по методике, которую Молли Оршанская предложила в 1965 г. Управлению социального страхования. Эта черта определяется утроением стоимости минимума продуктов питания средней семьи (для малой семьи коэффициент выше, поскольку большие семьи экономят на расходах на питание). Множитель «три» был получен в результате обследования семейных бюджетов 1955 г. Оно показало, что семья из трех и более человек расходует около 35 % своих чистых доходов на продукты питания. Порог бедности корректировался с помощью индекса потребительских цен.

Наряду с официальной оценкой порога бедности в аналитических целях используются другие показатели, например медианный (среднесемейный) доход, предложенный В. Фуксом. Разрыв между ними увеличивается по мере роста доходов и усиления неравномерности их распределения. В 1965 г., когда в США впервые рассчитали черту бедности, официальный минимум среднесемейного дохода составлял 46 % от медианного, а в 1986 г.— лишь 32 %.

Несовершенство статистики бедности в США отчасти связано с дефектами исходной информации, фальсифицируемой респондентами при ответах на вопросы интервьюеров. К примеру, доходы в цензах переписи населения занижены примерно на 10 %. Но искажает статистику бедности и сама методика ее составления.

Во-первых, она не принимает во внимание, что население к моменту сбора данных уже получает материальную помощь в виде продовольственных талонов, скидок по оплате жилья, медицинских услуг и других натуральных трансфертов (трансферты — различные перераспределения средств в денежной и иной форме из общегосударственных фондов). Если бы при расчете доходов семей учитывали не только денежные поступления, но и эту компенсацию, то численность «бедных» в середине 80-х годов оказалась бы меньше на треть.

Во-вторых, при расчете минимального социально приемлемого дохода используются данные о денежных поступлениях до изъятия налогов. Хотя налоговая система США содержит множество «компенсаций» для бедных семей — необлагаемый минимум, стандартные, личные и специальные вычеты из облагаемой суммы, налоговые кредиты многодетным семьям и т. п., все они паллиативны и теряют силу перед лицом инфляции, когда необлагаемый минимум оказывается ниже черты бедности. В середине 80-х годов на выплату налога ушло 10 % доходов бедных семей, состоящих из четырех человек. Налоговая реформа 1986 г. снизила потерю дохода до 2,2 %. Однако по мере роста цен и доходов возрастают и налоговые изъятия, значит, искажение оценки масштабов бедности усилится.

В-третьих, при расчете официального порога бедности не оценивается накопленное имущество. Как показало обследование семейных бюджетов, в 1983 г. 31 % бедных семей жили в собственных домах, 48 % — пользовались собственным транспортом, их сбережения составляли в среднем около 30 тыс. дол. И хотя среднесемейный доход тех, кто опустился ниже черты бедности, достигал 17 % доходов остальной части населения, стоимость накопленного имущества была только в 4 раза меньше. То есть, недоучет налогов занижает уровень бедности, а недоучет накопленного имущества — завышает.

В-четвертых, измерение доходов во многом зависит от временной базы. В 1986 г. в разряд малообеспеченных были отнесены 12,5 % американских семей. Когда задались вопросом: сколько семей в том же году находились за чертой бедности в течение одного месяца?— выяснилось, что более 25 %. В 45 % случаев американская семья преодолевает порог бедности в течение года, в 70 % — в течение трех, 13 % — более 8 лет. «Вечно бедные» со-

ставляют довольно тонкую прослойку населения США.

Итак, оценки уровня бедности значительно различаются в зависимости от первоисточника информации и методики расчета. Так, в 1984 г. доля лиц, находящихся за чертой бедности в США, варьировалась от 5,9 до 26,2 %.

МАСШТАБЫ И СТРУКТУРА БЕДНОСТИ

Официальная оценка порога бедности в 1986 г. составляла 5,3 тыс. дол. в год для одиночек пожилого возраста, 11,2 тыс. — для семьи из четырех человек, 22,5 тыс.— для семьи из девяти человек. В том же году в США было 32,4 млн бедняков. Чтобы вывести этих людей за черту бедности, потребовалось бы 49,2 млрд дол. (1,2 % ВНП).

Доля бедных в общей численности населения США сократилась за 1960—1986 гг. с 22,2 до 13,6 %. Этот процесс свидетельствует не столько об успешной политике поддержки нуждающихся, сколько о выравнивании заработков. За четверть века положение беднейших слоев населения США существенно улучшилось. Прогресс особенно нагляден по сравнению с довоенным 1939 г., когда более 2/3 населения находилось за чертой бедности.

В табл. 1 приведена демографическая структура бедных. Больше, чем в других контингентах, сократилась доля стариков, находящихся за чертой нищеты,— почти в 3 раза. Быстро улучшалось положение детей, но они по-прежнему остаются самой обездоленной частью населения США. Люди средних возрастов составляют половину всех бедняков, при этом крупнейшая группа

Таблица 1

Структура и доля бедных в различных группах населения США, %

Распределение	Структура			Доля бедных		
	1959	1979	1986	1959	1979	1986
Все группы	100	100	100	22	12	14
По возрастам						
пожилые	14	14	11	35	15	12
средние возраста	42	46	50	17	9	11
дети	44	40	40	27	16	21
По типам семей						
глава семьи — женщина	18	37	38	49	35	38
прочие семьи	69	41	41	18	6	7
одиночки	13	22	22	46	22	22
По расовому и этническому происхождению						
белые	72	66	69	18	9	11
афро-американцы	25	30	27	55	31	31

(60 %) — женщины. Белые американцы продолжают находиться в лучшем положении, чем все остальные.

Если кризисы и порожденные ими всплески безработицы были опаснее для низших доходных групп, то инфляция больше угрожала снижением благосостояния богатых американцев. Поэтому беднейшие слои населения в первую очередь были заинтересованы в стабилизации занятости, а уж потом — в снижении инфляции. Приоритеты государственной политики были противоположными. Неудивительно, что в этой обстановке популярной стала концепция роста естественной нормы безработицы, согласно которой увеличение занятости может привести лишь к «перегреву» экономики и усилению инфляции.

Даже при росте средних доходов бедность возрастает, если усиливается экономическое неравенство. Оно нарастает в США с середины 70-х годов в результате роста доли работников, занятых на низкооплачиваемых рабочих местах, и безработицы среди низкоквалифицированных кадров. Это привело к тому, что, несмотря на рост средних доходов, доля семей, оказавшихся за чертой бедности, стала медленно увеличиваться.

УСПЕХИ И НЕУДАЧИ

По американским традициям истинная помощь бедным заключается в том, чтобы обеспечить им возможность самим позаботиться о себе. Для этого они должны быть здоровы и достаточно образованны, что поможет им найти хорошо оплачиваемую работу.

Наиболее соответствуют данному принципу программы в области здравоохранения и образования, успехи в которых очевидны. Благодаря программам «Медикэйд» и «Медикэйр» низкодоходным группам открылся широкий доступ к медицинским услугам. Средняя продолжительность жизни американцев (особенно цветных) с конца 60-х годов возросла с 70 до 75 лет, детская смертность упала с 20 до 10 на 1000 родившихся.

Школьные программы «компенсаторного обучения» (педагогическая помощь слабым ученикам) способствовали стабилизации контингента учащихся, особенно чернокожих: после 1970 г. доля старшеклассников, оставивших школу, сократилась с 22 до 10 %.

Однако сомнительно, что улучшение здоровья американцев — следствие именно упомянутых программ. Дело в том, что в американском обществе в первой половине 70-х годов произошла ломка традиций и образа жизни. Это содействовало снижению смертности и росту трудоспособности.

«Компенсаторное обучение» действительно улучшило способности школьников к восприятию нового, однако школьная успеваемость (средний балл) при этом

не возросла. Как утверждают социологи, даже хорошие оценки школьников вовсе не гарантируют, что они впоследствии смогут больше зарабатывать. Будущие доходы молодых людей зависят не столько от школьной успеваемости, сколько от того, в какой среде происходит их социализация. Эффект профессионального образования (и перепрофилирования работников) сказался в основном на взрослых негритянках: они стали чаще находить работу и зарабатывать столько же, сколько белые женщины.

Кроме активной социальной политики, направленной на создание условий для продуктивного труда, проводится и пассивная социальная политика. Сюда входят программы социального страхования и общественной поддержки, т. е. оказывается прямая материальная помощь нуждающимся: выдаются пособия по безработице, потере трудоспособности или смерти кормильца. Значительные средства выделяются детям из бедных семей, пожилым, инвалидам.

На помощь бедным израсходовано в 1984 г. 476 млрд дол., из них 79 % — через соцстрах преимущественно в денежной форме, 21 % — через программы целевой поддержки в основном в виде медицинских услуг, продовольствия, домов, квартир.

Как следует из табл. 2, масштабы экономической помощи за 1960—1984 гг. выросли не только абсолютно, но и в расчете на одного получателя и в процентах к валовому национальному продукту. Особенно быстро (в конце 60-х и начале 70-х годов) увеличивалась эта помощь через целевые программы «Продовольственные марки», «Бесплатные школьные завтраки» и «Общественное жилье». Правда, инфляция серьезно снижала реальный эффект помощи. Средний размер денежного пособия, получаемого семьей из четырех человек, не имевшей иных источников доходов, с учетом обесценения денег со-

Таблица 2

Масштабы экономической помощи в США, млрд дол.

Показатели	1960	1970	1980	1984
Целевая помощь	16	45	93	100
в денежной форме	13	24	31	30
в натуральной форме	3	21	62	70
Через каналы социального страхования	82	167	320	375
в денежной форме	82	147	273	309
в натуральной форме	0	20	47	66
На одного получателя, дол.	542	1035	1814	2007
Доля в ВНП, %	5	8	12	13

кратился за 1970—1987 гг. на треть.

Эффективность трансфертов обычно измеряется долей людей, находящихся за чертой бедности, доходы которых после получения помощи превысят официальный минимум. В середине 80-х годов, как следует из табл. 3, она составляла 35 %. Большая часть эффекта достигалась за счет социального страхования не только для престарелых, но и лиц младшего и среднего возраста. Наиболее важной помощь была для пожилых американцев. Если бы не пенсии и другие субсидии, за чертой бедности в 1984 г. оказались бы 58 % представителей этого слоя. Денежная помощь сократила эту долю более чем втрое.

Наиболее эффективными программы помощи были во второй половине 70-х годов. Кризис 1980—1982 гг. положил начало сокращению масштабов трансфертов и степени удовлетворения потребностей людей. Почему же целевые трансферты стали терять эффективность?

К середине 80-х годов усугубились просчеты в распределении помощи. Часть средств досталась тем, кто в момент переписи случайно получал доход, открывавший доступ к трансфертам, но, в сущности, остро не нуждался в помощи. А другая часть попала тем, кто мог бы преодолеть черту бедности, располагая и меньшей суммой денег. Возросли и затраты на содержание администрации. В результате «разрыв

Таблица 3

Эффективность программ помощи бедным: доля лиц, вышедших за черту бедности после получения трансфертов в денежной форме, %

Годы	Социальное страхование	Целевые субсидии	Все трансферты
	Все население		
1967	23	5	27
1979	33	6	39
1984	30	4	35
	Лица пожилого возраста		
1967	45	6	51
1979	67	14	84
1984	71	14	85
	Кроме пожилых		
1967	11	5	16
1979	18	9	27
1984	15	4	20

бедности» (сумма доходов, которых не хватает всем «официально» бедным семьям, чтобы перестать быть бедными), составлявший 63 млрд дол., удалось сократить в середине 80-х годов только на 16 млрд. При рациональном распределении выделенных средств его удалось бы уменьшить почти вдвое.

Война с бедностью породила и косвенные негативные социально-экономические последствия.

По оценкам американских экономистов, сама возможность получения трансфертов снижает склонность семей к сбережениям на 20—25 %. Это нарушает равновесие инвестиций и совокупных сбережений. При более низком уровне вкладов населения в банках уменьшаются финансовые ресурсы накопления капитала и снижаются темпы экономического роста.

Программы помощи бедным сказываются на занятости в общественном производстве. Наиболее масштабная из них — программа «Страхование по возрасту», фактическими или потенциальными пользователями которой являются практически все граждане США. При увеличении пенсионного фонда в расчете на душу за 1978—1986 гг. на 14 % (с поправкой на инфляцию) вероятность выхода на пенсию работника «допенсионного» возраста возросла лишь на 0,5 процентного пункта. А в группе лиц, достигших пенсионного возраста и продолжавших работать, изменение более значительно. Рост пенсий привел к сокращению среднегодового фонда рабочего времени с 1887 до 1736 часов.

Другая широко распространенная форма страхования — по болезни и от несчастных случаев. 45—54-летние мужчины, имея возможность получить соответствующие пособия, охотно сидят дома (или лечатся). Их невыходы на работу с 1957 по 1986 г. на 40 % обусловлены этим фактором.

Страхование по безработице обычно достигает половины предшествующего увольнению заработка. Это увеличивает готовность работать на тех местах, где высока вероятность потерять работу из-за сезонности или циклических колебаний занятости. Растет продолжительность поиска работы, появляется безразличие при выборе рабочего места, поскольку в любом случае при увольнении будет пособие.

Исследования подтвердили отсутствие жесткой связи между пособиями и интенсивностью увольнений по желанию работников, но обнаружили, что материальная помощь безработным удлиняет поиск рабочего места в среднем на 1,8 недели. Из-за действия разнонаправленных факторов программы помощи существенно не затронули безработицу. Увеличение продолжительности поиска работы оказалось преимущественно феноменом статистики: на 2/3 оно было обусловлено сокращением числа тех, кто искал источник заработка, не ре-

гистрируясь на бирже труда, рассчитывая без ее помощи быстрее найти работу и действительно находя ее.

На занятость заметно повлияла и программа помощи многодетным семьям в сочетании с программами «Продовольственные марки» и «Медикэйд». Они обеспечивали чистый доход, превысивший тот, который женщины-матери могли бы получить, работая полную рабочую неделю. Например, в первой половине 80-х годов увеличение годовых выплат на 1000 дол. в расчете на одну семью побудило матерей сократить свой годовой фонд рабочего времени на 90—120 часов.

Суммируя действие положительных и отрицательных факторов влияния социальной помощи на занятость, американские экономисты пришли к выводу, что под воздействием трансфертов трудовая активность упала настолько, что в 70-х и первой половине 80-х годов общественное хозяйство США ежегодно теряло около 5 % фонда рабочего времени. Получив один доллар, работник отказывался трудиться столько времени, за которое он мог бы заработать 23 цента — одна из самых низких оценок.

Способствуют ли программы социальной помощи иждивенчеству, предрасположенности к социальному паразитизму? По оценкам экономистов, только 30 % когда-либо получавших помощь пользовались ею более 8 месяцев. Но не доказано, что у этих людей сложился стереотип зависимости. Вместе с тем бесспорны снижение общего уровня бедности и хронической безработицы, а также уменьшение темпа роста преступности и числа неполных семей. Полагают, что часть негритянского населения (и других расовых меньшинств) с высокой вертикальной социальной мобильностью стремится покинуть центры городов, оставляя там все более деклассирующуюся социальную прослойку. Эта прослойка невелика. По данным Бюро цензов, в середине 80-х годов только 7 % находящихся за чертой бедности проживали в бедных районах крупных городов. Поэтому гипотеза, что деклассирование приобрело в США массовые размеры, не подтверждается.

Демографические сдвиги и усиление неравномерности распределения доходов сопровождались в 80-х годах мероприятиями правительства, нацеленными на уменьшение расходной части государственного бюджета (сокращались ассигнования на «Медикэйд» и «Медикэйр»). Это не могло не привести к дальнейшему падению эффективности программ социальной помощи. К сожалению, точными данными о масштабах бедности на вторую половину 80-х годов, публикуемыми по итогам ежегодных переписей населения, мы не располагаем. По косвенным свидетельствам можно судить, что США переживают этап аномального развития, когда общий рост благосостояния про-

исходит не на фоне сближения доходов разных групп населения, как полагали экономисты (впервые эту гипотезу сформулировал в 1954 г. лауреат Нобелевской премии С. Кузнец), а одновременно с ростом удельного веса беднейших жителей страны.

Решать проблему бедности простым перераспределением доходов уже не удается. За прогресс, достигнутый в 60-70-х годах, была уплачена дорогая цена: более чем 200-миллиардный бюджетный дефицит, неуравновешенный платежный баланс, потеря темпов роста производительности труда.

Итак, за четверть века в войне с бедностью достигнуты определенные успехи, но единства в их оценке нет. Консервативные американские экономисты считают, что война выиграна, более радикально настроенные — проиграна.

---

7 ЭиОПП № 6, 1990 г.

БОРЬБА С МОНОПОЛИЯМИ В ПОЛЬШЕ

Данута КОПЫЧИНЬСКА,
Щецинский университет

В 80-е годы монополизация польской экономики усилилась благодаря системе управления, опирающейся на принципы саморегулирования, в которых активную роль играют цены и прибыль. Рыночное неравновесие углубилось, укрепляя и без того сильную позицию производителя-монополиста. Так, централизованно устанавливаемые цены, введенные хозяйственной реформой 1982 г., позволили производителю, не опасаясь конкуренции, выбирать номенклатуру с наиболее выгодным соотношением цен и затрат. Кроме того, у предприятий появились дополнительные возможности влиять на решения центра: они представляли собственную калькуляцию затрат как базу формирования цены. В том же ключе влияли на формирование структуры производства договоры о кооперации и правительственные заказы, поскольку в условиях монополии на информацию центр или потребитель должны были, хотя бы частично, учитывать в заказе предпочтения производителя.

Используемые в Польше договорные цены позволяют производителю-монополисту включать в них все свои издержки. У него нет стимула снижать затраты, включенные в калькуляцию,— потребитель не поставит их под сомнение. Возможность определить ассортимент продукции в зависимости от ее цены гарантирует производителю максимизацию объемов по стоимости без каких-либо усилий с его стороны. Не случайно предприятия, занимающие сильную монопольную позицию, добивались (и сейчас добиваются) роста производства прежде всего через рост цен. Это позволяет им повышать зарплату, создавать фонды премирования и развития даже в случае, когда объемы производства в натуральном выражении снижаются.

Сегодня производитель-монополист не только не меняет правила игры, но и «осовременивает» их, ставя новые условия своим контрагентам. К «традиционным» правилам (таким, как определение сроков, объемов и структуры поставок; установление цен; перекладывание на плечи потребителя транспортных расходов; поставки товаров низкого качества — без права рекламаций, производство псевдоновинок и т. п.) добавляются новые. От потребителя требуют теперь вносить свой вклад валютой (даже от больниц), производить полную предварительную оплату, в том числе за год вперед с возвратом процента ниже, чем средний по стране, поставлять за изделия данного производителя другие товары и т. п.

Первый этап проводимой в стране хозяйственной реформы не повысил заинтересованности предприятий во внедрении достижений НТП и новых методов организации. Не произошло роста количества и качества продукции. Не было существенных перемен и в структуре народного хозяйства.

Нынешний второй этап хозяйственной реформы идет в условиях огромной власти отечественных монополий, усиленной нестабильностью внутреннего рынка, отсутствием конкуренции как внутри страны, так и в силу большой задолженности — со стороны внешнего рынка. Еще до 1989 г. в Польше были монополии на спирт, спички, лотереи, внешнюю торговлю, банки, социальное обеспечение, железные дороги и тяжелую промышленность; кроме того, монополизирована была промышленность мебельная, швейная, обувная, бытовых приборов. Существовала монополия на закупку, переработку и продажу сельхозпродуктов, монополия на услуги и торговлю. Собственно, трудно назвать какой-нибудь товар, по которому не было бы предприятия-монополиста.

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПРОТИВ МОНОПОЛИИ

Сегодня для экономистов и хозяйственников уже бесспорно отрицательное влияние отраслевых монополий на эффективность хозяйствования. Нужна комплексная политика, цель которой — не только ликвидация монополий, но и противодействие их образованию, а также сохранение и развитие конкуренции. Такие возможности создает введенный в Польше в 1988 г., после длительной и первой в социалистических странах дискуссии, Закон о противодействии проявлениям монополии в народном хозяйстве. Среди множества средств, которыми располагает министерство финансов как антимонопольный орган, наиболее важны меры структурно-организационного характера.

1) Разделение искусственно созданных больших объединений-монополистов, структура которых позволяет обособить технологически и экономически самостоятельные единицы.

2) Содействие созданию малых и средних предприятий, в особенности в тех сферах, где конкуренция дала бы быстрый эффект (например, услуги и торговля).

3) Поддержка инициатив по созданию рынка капиталов для большей эластичности структур, служащих демонополизации.

4) Отмена решений, делающих невозможной конкуренцию предприятий через уровень эффективности (например, дотации, дифференцированные расчеты).

Создание государственных и кооперативных коммерческих банков в целях демонополизации банковской системы.

Обеспечение единых условий функционирования внутреннего товарного рынка через снятие лимитов на сырье, материалы и средства производства.

Ликвидация монополии на закупку, переработку и продажу сельхозпродуктов.

Устранение всяческих формальных ограничений на доступ к отдельным отраслям и обеспечение возможности предприятиям самим формировать сферу деятельности.

Либерализация концессионной политики в сфере экспорта и импорта.

Оказание всем производственным организациям поддержки в организации товарного обращения за свой счет.

Пересмотр решений, допускающих неравноправие хозяйственных субъектов, в особенности в налоговой, кредитной политике и т. п.

Помимо антимонопольного органа в Польше создан Совет по вопросам противодействия антимонопольной практике как совещательный орган при министре финансов. Срок полномочий совета — три года. В его состав вошли представители разных институтов, организаций и научных центров, назначенные Председателем Совета Министров. В функции совета входят: оценка уровня монополизации экономики; рекомендации по расширению сферы и форм конкуренции в народном хозяйстве. Совет оценивает также проекты правового регулирования, ограничивающего монополизацию, а также проекты министра финансов по вопросам особой социальной значимости, в частности касающимся разделения хозяйственных организаций, повторного рассмотрения дел об объединении производственных единиц, отказа или запрета соглашений о монополии и установления ограничений на хозяйственную деятельность.

Кроме рассмотренного выше закона, большое значение для антимонополистической практики имеют вступившие в силу с января 1989 г. два постановления: о хозяйственной деятельности и о хозяйственной деятельности с участием зарубежных партнеров. Первое предусматривает свободу выхода на рынок всем хозяйствующим субъектам (т. е. физическим и юридическим лицам, а также организациям, не имеющим прав юридического лица, но ведущим хозяйственную деятельность), создает равные условия для всех форм собственности. Возможность нанять работников в неограниченном количестве и без посредничества органов трудоустройства (независимо от формы собственности), право свободно определять сферу деятельности как производственной, так и строительной, торговой или по

услугам почти во всех отраслях народного хозяйства, а также простая процедура регистрации дают шанс возникновению многочисленных хозяйственных единиц, нарушающих отдельные монополии.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА НА ПРАКТИКЕ

Для практического претворения антимонопольной политики в Министерстве финансов был создан Департамент противодействия монополизации экономики. В его состав входят отдел по нарушениям, центр по вопросам антимонопольной политики и контролю, задача которого — подготовка решений структурного характера. До сих пор в деятельности антимонопольного органа преобладают дела, связанные с нарушениями. В основном идет разъяснение заинтересованным субъектам пунктов постановления. Больше всего вопросов возникает относительно уже упоминавшегося валютного вклада. Поскольку это явление повсеместное, типичное для монополистической практики, Департамент опубликовал разъяснения, в виде совместного письма министра финансов и министра внешнего экономического сотрудничества.

Кроме толкования предписаний, антимонопольный орган по представлениям хозяйственных организаций примерно в полутора десятках случаев открыл дела о нарушении постановления. Половина таких случаев касалась требований вернуть валютный вклад. Из прочих следует отметить громкое дело, начатое по представлению Федерации потребителей против «Полмозбыта»: речь шла о навязывании жестких условий при предварительной оплате. После рассмотрения дела департамент направляет заключение в Главное управление финансовой инспекции для проведения ревизии. Контролируются прежде всего валютные вклады в учреждениях здравоохранения, а также такие действия, как создание искусственного дефицита или заключение монопольного соглашения, при котором устанавливается единая цена на продукцию участников.

Важная функция антимонопольного органа — действия структурного характера, в частности контроль за процессами концентрации в народном хозяйстве. Министр финансов имеет право внести протест против намерения объединить хозяйственные единицы, если такое объединение может вызвать либо ограничение конкуренции, либо извлечение чрезмерных хозяйственных выгод. Впрочем, известен лишь один случай, когда был заявлен протест антимонопольного органа против объединения, а три других случая оценивались на соответствие пунктам постановления. Дело в том, что постановление не дает одно-

значного определения функции антимонопольного органа в отношении таких объединений. В связи с этим Министерством финансов были предприняты и другие виды контроля за народнохозяйственными структурами. В основном это анализ проектов объединения капиталов. Министр финансов выразил, в частности, протест против создания союза, в котором устанавливались преимущественные права участников на закупку производимых ими товаров — этот принцип был назван монополистическим. Анализу подверглись и уставы крупнейших монополистических объединений. Они рассматривались на соответствие постановлению. Так, был подвергнут сомнению пункт устава, дающий участникам право приобретать определенные материалы. Это было расценено как соглашение монополистического характера, ограничивающее доступ на рынок хозяйствующим субъектам, не охваченным соглашением.

Высокий уровень монополизации польской экономики диктует необходимость структурных изменений. Департамент противодействия монополизации составил список хозяйственных единиц, доминирующих на рынке. За критерий принята 30 %-ная доля в производстве продукции определенного ассортимента. Анализ по 3000 видов продукции выявил 921 госпредприятие, имеющее от 30 до 100 % доли соответствующего изделия на польском рынке. Показательно, что в списке полных монополистов (100 %-ная доля) оказываются не только рудники, металлургические комбинаты, газо- и нефтеперерабатывающие заводы, производители оборудования, автозаводы и прочие предприятия тяжелой промышленности, но также предприятия, производящие ванны, раковины, электроплиты, кондиционеры, полотеры, морозильники, косы, фотобумагу, текстильную и валяную обувь, изделия из кремния, художественный фаянс, чулочно-носочные изделия, консервы из дичи и кроликов и т. д.

Составленный департаментом список служит отправным пунктом при выявлении больших многофилиальных предприятий, которым в ходе демонополизации народного хозяйства предстоит разделиться. Списки монополистов по отраслям были представлены министру промышленности, а налоговые управления получили списки монополистов по воеводствам. К сожалению, ни с той ни с другой стороны нет предложений по разделу конкретных предприятий. Нет практической отдачи и от решений по разделу предприятий, принятых антимонопольным органом. Поскольку постановление не дает последнему права самому разделять многофилиальные предприятия, он обратился к правительству с предложением начать такого рода деятельность. Предложение о разделе касалось 87 многофилиальных предприятий, из них было выделено 14, которым следует разделиться в первую очередь. Сильное сопротивление этих предприятий и их вышестоящих

органов, равно как и отсутствие опыта подобных мер, стали, по всей видимости, причиной того, что на сегодняшний день разделено, по существу, только одно предприятие.

Несомненным достижением антимонопольного органа стала подготовка принципов демонополизации закупок и обращения сельхозпродуктов и продовольственных товаров. Они стали обязательными с января 1989 г. В том же году реализовались на практике принципы, провозглашенные антимонопольным органом в части демонополизации банков, либерализации концессионной и экспортно-импортной политики, дифференцированного подхода к хозяйствующим субъектам, обеспечения свободного доступа на рынок, а также создания и развития конкуренции. Уже в первые месяцы 1989 г. появилось большое количество союзов отечественных предприятий (в том числе с участием иностранного капитала) и союзов зарубежных фирм. Были образованы новые частные предприятия, занимающиеся производством, торговлей, предоставлением услуг. Возникли коммерческие банки. Ликвидация монополии на закупку, переработку и продажу сельхозпродуктов способствовала выходу на этот рынок различных хозяйственных субъектов. Создаются также организации против монополии туризма, социального обеспечения, обмена валюты и даже органов милиции.

Конкуренция в польской экономике набирает силу, что дает надежду на демонополизацию народного хозяйства, а следовательно — рост его эффективности. Однако отсутствие практического опыта борьбы с монополиями зачастую приводит к тому, что используемые средства неоптимальны. Не прошло и года после принятия постановления о противодействии монополистической практике, как стали очевидными юридические недостатки и непоследовательности не только в сфере процедур, но и в самом определении монополизации. Все это не способствует эффективной работе антимонопольного органа. Сомнение вызывает и само решение признать антимонопольным органом Министерство финансов, по общему признанию, «живущее с монополий». Однако недостатки неизбежны в любом новом деле. К тому же уже сейчас предприняты меры по устранению возникших преград. Так, Советом по делам противодействия разрабатывается проект торговых объединений. Вырабатываются поправки к постановлению, устраняющие выявленные недостатки.

Из журала «Gospodarka planowa». 1989. № 7
Перевод с польского Ю. ВОРОНОВА



УБЕДИТЕЛЬНО ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ РЕЧЬЮ*

Вольфганг ЦИЛЬКЕ, ФРГ

Умение в нужный момент в убедительной форме сказать верное слово — вот что мы понимаем под «владением речью». Многие люди просто болтают, особо не задумываясь над своими словами. Когда вам хочется убедить других, необходимо тщательно взвешивать каждое слово. При этом важно не только то, что говорится, но и как это произносится. Тут нередко пускается в ход сила убеждения. Тщательно понаблюдайте, пожалуйста, насколько убедительна ваша речь. В дальнейшем мы подробно объясним, на что вы должны обращать особое внимание.

* Текст печатается в сокращении.

ОРАТОРАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

Многие упускают возможность выступать перед слушателями из-за того, что они не верят в себя. При этом у них есть готовая отговорка: «Оратором надо родиться». Но мы знаем достаточно примеров, когда великие ораторы поначалу испытывали трудности при публичных выступлениях. Также удивительно наблюдать, как некоторые робкие слушатели курсов ораторского искусства постепенно избавляются от затруднений и начинают говорить свободно. Еще раз повторяем для людей, сомневающихся в себе: каждый, кто умеет говорить, может стать оратором. Овладение ораторским искусством — это прямой путь к всестороннему раскрытию личности.

Так же, как уверенно плавать можно научиться только на глубине, так и ораторские навыки можно приобрести только на трибуне перед аудиторией. Никакие книжные знания не помогут, если не применять их на практике. Поэтому наш совет: используйте любую возможность выступить публично, даже если вы еще далеки от совершенства. Короче: **выступайте всегда, когда можно обратить на себя внимание.** Скоро вас уже будут просить взять слово.

ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ СЛОВОМ

Даже самые ценные мысли могут быть бесполезно утеряны, если они не облечены в действенную словесную форму. Поэтому вы должны пополнять словарный запас и время от времени освежать в памяти важнейшие правила грамматики. Это поможет усовершенствовать и письменный стиль.

Сегодня модные словечки и вульгарные выражения находят все большее распространение. Тем более выделяются те ораторы, которые стремятся к литературному языку. Естественно, мы не имеем в виду напыщенный, витиеватый стиль. Но и вульгарный стиль кажется нам не только некрасивым, но и сомнительным. Когда при каждом выражении восторга вставляют словечко «безумно», то это свидетелствует о духовной бедности. Для того чтобы совершенствовать свою

речь, не требуется преодолевать страх перед публичным выступлением, который многим мешает. Но сознание того, что ваша речь совершенствуется, поможет вам позднее отважиться на выступление перед слушателями. Поэтому мы вам советуем обратиться к мастерам слова, к поэтам и немного у них, так сказать, позаимствовать.

ЯСНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ ЯЗЫКА

Предлагаем вам несколько правил, достойных внимания. Если вы действительно собираетесь совершенствовать вашу речь, то старайтесь действовать в соответствии с ними, независимо от того, принимаете ли вы участие в диалоге, дискуссии или выступаете с докладом.

- **Отдавайте предпочтение коротким предложениям. Придерживайтесь древнего правила, которое гласит, что каждая новая мысль требует нового предложения.**
- **Придумайте для вашей речи или выступления на обсуждении заголовок или тезис, который бы выражал то, что вы собираетесь сказать. Не нужно его произносить, но он будет как бы направлять ваше выступление. Все, что вы говорите, должно быть ориентировано на этот тезис.**
- **Предпочитайте простые слова, не обедняя при этом свой язык. «Я иду...» звучит лучше, чем «я отправляюсь...», но если любое действие выражается глаголом «делать», это звучит убого.**
- **Используйте больше глаголов и меньше прилагательных. Их надо употреблять только тогда, когда необходимо подчеркнуть какие-то особые свойства. В качестве «украшения» они утяжеляют речь.**
- **Не подражайте чужому стилю.**
- **Не начинайте с «сотворения мира». Будьте осторожны при отклонениях от**



главной темы и при изложении деталей, если это может нанести ущерб основной мысли вашего выступления.

- **Длинные высказывания малоубедительны. Стремитесь к краткости.**

КОГДА НУЖНО ВЗЯТЬ СЛОВО

Случается, мы слишком поздно спохватываемся, что открыть рот надо было раньше. Но тот, кто высказывается опрометчиво, может сказать то, что лучше оставить при себе. Итак, сначала «включите» голову, а затем уже пускайте в ход язык. Вы должны брать слово тогда, когда ваши ценные мысли могут помочь решению какой-то проблемы, выполнению задачи или получению полезной информации.

Говорить вам или помолчать, зависит от того, с кем вы имеете дело. Если вы знаете, что у вашего молчаливого собеседника есть ценные мысли или он располагает важной для вас информацией, то попытайтесь разговорить его, попросите высказать свое мнение. Если собеседник слишком разговорчив, то скажите ему, что он уже высказал много мыслей, что их необходимо обсудить, что следовало бы выслушать мнение других, что проблему можно рассматривать с разных сторон...

Говорят, что лучше всего учиться, обучая других. Это можно отнести и к большинству разговорных ситуаций.

Итак, **всегда, когда есть возможность узнать что-либо полезное, следует брать слово.**

ИНОГДА НУЖНО ПОМОЛЧАТЬ

Вопреки здравому смыслу многие люди молчат, когда надо бы высказаться, но не боятся говорить тогда, когда это может вызвать раздражение. Например, было бы необдуманно из сочувствия примкнуть к одной из дискутирующих сторон, если правда на другой. Лучше помолчать. Молчать следует и тогда, когда вы располагаете только догадками — они часто приводят к подтасовке. Многие не прочь поговорить о недостатках человека в его отсутствие. Не принимайте в этом участия — это как раз та ситуация,

когда следует помолчать или выступить в защиту жертвы злословия.

Собственно говоря, все очень просто: **молчите, когда у вас нет хороших мыслей или вовсе мыслей нет.** Многословие не скроет отсутствия здравого смысла. Скорее, оно обнажает его.

ВАЖНЫЕ ОСНОВЫ

Прежде, чем снабжать вас точными указаниями, изложим важнейшие принципы действенной речи. Используя предложенные ниже сведения, постарайтесь проанализировать, на каких моментах в искусстве владения речью вам надо сосредоточить усилия.

Речь должна быть разбита на части. Старая школьная премудрость о подразделении на вступление, основную часть и заключение — это уже кое-что, хотя этого и недостаточно.

Успех речи зависит от вступления. Начало вашего выступления должно заинтересовать слушателей и настроить на внимание. Полагается коротко сообщить, для чего и в каком контексте вы будете делать сообщение.

Хорошая речь содержит много интересных примеров, особенно, когда вы обращаетесь не только к специалистам. Если неспециалисты составляют большую часть аудитории, то, кроме примеров, вы должны добавить еще и сравнения.

Не начинайте с доисторических времен, вы должны кратко обрисовать истоки обсуждаемой проблематики, в каком состоянии она находится в настоящее время и каковы ваши предложения.

Хорошие ораторы не скупятся на подтверждения того, о чем они говорят. Лучшие доказательства основаны на проверенных данных (результатах измерений или вычислений).

Плохой конец испортил не одну хорошую речь. Поэтому обратите особое внимание на заключение. При подготовке речи этому надо посвятить большую часть труда и времени.

- **Произносить речь следует в размеренном темпе.**
- **Говорить надо достаточно громко, но не переходить на крик.**
- **Особое значение имеют паузы, которые должны четко отделять предложения и в еще большей степени абзацы.**

● Не стойте неподвижно, помогайте себе жестами.

● То же самое относится к живой мимике. Застывшее или окаменевшее лицо оратора не внушает доверия и оставляет впечатление напряженности.

● Следует также модулировать голос, придать ему оживленность, чтобы ваша речь не звучала монотонно.

● Оратор, который ловит ртом воздух, выглядит комично. Важная основа ораторского искусства — тренировка дыхания *.

● Внешний вид подразумевает аккуратность, отказ от броских вещей (блестящих пуговиц, ярких украшений, торчащих из нагрудных карманов авторучек) и, наконец, манеру держаться. При этом нет никакой необходимости придерживаться определенной формы одежды.

СОБИРАТЬ И СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ ИДЕИ

Каждому из нас неожиданно приходят в голову идеи, многие из которых мы забываем. Как только вам стало известно о предстоящем выступлении, возьмите себе за правило кратко записывать каждую пришедшую в голову идею. Многие ораторы постоянно носят при себе маленькую записную книжку, в которую заносят мысли, относящиеся к теме предстоящего выступления.

Я предпочитаю работать с карточками размером в половину почтовой открытки. С помощью разноцветных карточек можно сразу ввести предварительную систему. Например, на белые заносится все, что позднее должно войти во введение. На карточках желтого цвета будет храниться информация для основной части, а на зеленых — заключительные высказывания. Красные карточки подойдут для доказательств, а голубые — для цитат и остроумных высказываний. Вечером карточки просматриваются и предварительно подразделяются в соответствии с планом речи.

Собирайте также идеи, пусть их будет даже больше, чем надо. Всегда можно выкинуть ненужное, но очень обидно, когда не можешь вспомнить хорошую мысль. Надежная форма систематизации идей следующая:

1. Вступление к теме.

2. Пояснение темы.

* Подробнее о приемах владения голосом см. Дружинин А. Е., Щеглов Б. И. Какой у вас голос? // ЭКО. 1989. № 6. С. 185—192.

3. Представление собственной точки зрения.

4. Представление других точек зрения (кратко) и опровержение других мнений.

5. Набор доказательств и сравнений.

6. Свидетельства других лиц, доказывающие преимущества вашей концепции.

7. Подведение итогов и обращение к слушателям.

К вступлению относится приветствие присутствующих и почетных гостей (если таковые имеются). Здесь также сообщается тема выступления. Если этого недостаточно, чтобы пояснить, о чем пойдет речь, осветите тему подробнее, скажите, почему доклад делается на эту тему и почему именно этот оратор ее затрагивает.

Теперь мы переходим к собственно пояснению. Здесь можно кратко рассказать, как возникла проблема и какое представление о ней существует в настоящее время. Далее идет изложение собственной точки зрения — основная часть речи. Вы перечисляете и противоположные мнения, а затем, по возможности, опровергаете их. Если это вам не под силу, то аргументам противника должны быть противопоставлены ваши самые веские доводы, а уже в последних двух пунктах — приведены собственные.

В центральной части доклада поместите особые доказательства и сравнения, которые произведут впечатление на слушателей. И завершите высказываниями признанных авторитетов, афоризмами и поэтическими строчками, но прежде всего скажите о достоверных данных и результатах измерений, которые легко проверяются и подтверждают ваше мнение.

Неплохо приберечь один-два особо веских аргумента и пустить их в ход только в заключении. Речь заканчивается призывом к слушателям присоединиться к изложенной точке зрения и действовать в соответствии с их собственными склонностями.

ОРАТОРА УЗНАЮТ ПО ХОРОШЕМУ ВСТУПЛЕНИЮ

Начало речи во многом зависит от состава аудитории. Ученых можно привлечь интересной формулой, а усталую невнимательную аудиторию — шокировать каким-то утверж-

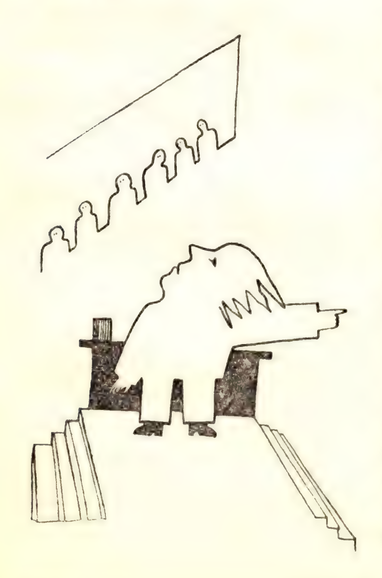
дением, чтобы заставить слушать. Чего вы не должны делать — так это завоевывать благосклонность аудитории плоской шуткой или пошлой остротой. Можно начать речь с вопроса. Этот вопрос (вместе с ожидаемым ответом) должен быть интересен для слушателей.

Ни в коем случае не начинайте с общих слов или с извинений, это вызывает только протест. Для начала не подходит и указующий перст, поучающий, покровительственный тон.

Неплохо начать со ссылки на актуальное событие. Это, пожалуй, самый надежный способ прочно завладеть интересом слушателей.

...А ТАКЖЕ ПО ХОРОШЕМУ ЗАКЛЮЧЕНИЮ

Слабое заключение может свести на нет хорошую речь, а сильное — спасти даже посредственный доклад. При подготовке к выступлению надо уделять особое внимание как началу речи, так и заключению. У общего правила — никогда не учить речь наизусть — есть исключения. Первые два-три предложения, а также последние можно отработать и выучить.



Всегда плохо заканчивать речь внезапно: «Вот все, что я хотел сказать!» Это звучит как признание в том, что больше вам ничего в голову не приходит. Очень хорошо в качестве заключительных слов привести какой-то особо веский довод. Вы сами знаете, что когда речь уже окончена, в памяти остаются последние слова. Они и послужат импульсом к обсуждению.

Хорошее заключение длинного доклада должно содержать краткое подведение итогов, т. е. повторение важных моментов, но не должно быть слишком затянутым, чтобы не появилось ощущения «пережевывания».

Некоторые ораторы так расширяют границы своей темы, что в конце концов уже не знают, к какому разумному заключению они должны прийти. Попросите кого-нибудь прочесть вслух вступление и заключение вашей речи и посмотрите, какое впечатление производят ваши слова.

ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО В ГРОМКОСТИ

То, что вы говорите и как это преподносите, во многом зависит от темы вашего выступления и от знаний ваших слушателей. Но есть общепринятые правила, которые вам всегда помогут. Отчасти мы их уже изложили, но хотелось бы добавить несколько специальных советов.

Не замечали ли вы, что большинство ораторов говорят слишком тихо? Помогает делу микрофон, но, во-первых, он не везде есть, а, во-вторых, усиление голоса с помощью технических средств ярче выявляет недостатки речи. Говорите громко и отчетливо, но не кричите. Громкость достигается небольшим увеличением интенсивности дыхания.

И, наконец, о внятности: ее можно добиться четким произношением, т. е. точным движением губ и формированием ясных гласных звуков. Обращайте внимание на то, чтобы так называемые носовые звуки (м, н, нг) немного резонировали, но не перестарайтесь и «не проглатывайте» конечные слоги и согласные.

ТЕМП ВАШЕЙ РЕЧИ

Большинство ораторов говорит не только слишком тихо, но и слишком быстро. Нет необходимости замедлять свою речь, как некоторые священники, своей проповедью усыпляющие весь приход. Ориентируйтесь на дикторов, передающих последние известия (но не на спортивных комментаторов), или на чтецов-декламаторов. Вы можете замерить темп речи. Отсчитайте из любого текста 300 слов и прочтите их громко вслух. Если у вас уже есть рукопись доклада, используйте ее для эксперимента. Заметьте время, которое вам потребуется для прочтения: около трех минут (или на полминуты больше) — размеренный темп. Темп речи при докладе должен быть около 100 слов в минуту.

При оживленном разговоре допускается до 120 слов в минуту, но не больше 150 — это уже слишком быстро.

Итак, **в публичных выступлениях и просто в разговоре придерживайтесь темпа 100 слов в минуту.** Впрочем, когда нужно успокоить себя или других, то можно говорить подчеркнуто медленно. При особо жарких дебатах вспоминайте эти рекомендации.

БОРИТЕСЬ С МОНОТОННОСТЬЮ

Мы не имеем в виду, что вы должны говорить одинаково громко и размеренно. Отклонения в громкости и темпе определяются содержанием слов. К тому же необходимо добавить некоторые интонационные и сценические средства. Слушатели должны чувствовать вас за вашими словами. При случае обратите внимание, как актеры при помощи речи выражают характер своего персонажа. Их голос временами может звучать ярко и звонко или мрачно и торжественно. Вам играть как на сцене не требуется, ведь актеры изображают других людей, оратор же — сам себя. Итак, это не игра на сцене, это скорее «одушевление» собственной речи.

Возьмите за правило в различных речевых ситуациях обращать внимание на изменения громкости в пределах ясной слышимости, регистра голоса, небольшие изменения скорости речи. Нормальная скорость речи, (как мы договорились, около 100 слов в минуту) может снижаться до 90 слов, когда речь должна звучать особенно убедительно. Если нужно внести особую оживленность, речь может убыстряться до 110—120 слов в минуту. Окраска голоса также может меняться. Придайте вашей речи дополнительные оттенки, меткий юмор ей также не повредит. **Варьируйте продолжительность пауз и жестикуляцию.**

ГОВОРЯТ НЕ ТОЛЬКО РТОМ

Многое, о чем человек умалчивает, выдают его осанка и телодвижения. Жестами и мимикой солгать нельзя. Эта интересная тема требует отдельного разговора, но здесь от-

метим, что вы должны жестами и мимикой усиливать действие слов.

Старые методы обучения ораторскому искусству предлагали заучивать некоторые жесты. Лично я вижу в этом мало хорошего, хотя отчасти это и устраняет скованность. Я же могу порекомендовать: внимательно наблюдайте за жестами и мимикой, которые спонтанно возникают при разговоре у вас или других людей. Чтобы понаблюдать за собой, неплохо что-нибудь продекламировать перед большим зеркалом. Подмеченные у себя и у других мимику и жесты, которые вам покажутся особенно выразительными, вы должны сознательно использовать при разговоре, может, даже в несколько преувеличенной форме. Еще более подчеркнуто применяйте их при выступлениях перед обширной аудиторией: ведь в последних рядах зала тонкая мимическая игра, как и слишком вялая жестикуляция, вряд ли будут заметны.

Впрочем, язык телодвижений начинается с осанки. Вы не должны стоять «проглотив аршин», но и развалившийся на трибуне оратор не произведет хорошего впечатления. Лучше всего стоять прямо и свободно.

Опасайтесь движений рук ниже линии пояса. Нижняя часть туловища должна быть неподвижной. При этом поворачивайтесь в стороны, попеременно обращаясь к слушателям, сидящим в разных местах. Когда оратор разгуливает по залу, он производит впечатление учителя, который следит за тем, нет ли у кого под партой чего-нибудь более интересного, чем то, что он сам может предложить.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПАУЗ

Ораторы специально делают паузы, чтобы усилить напряженность. Примером может служить подчеркнутая пауза после риторического вопроса или какого-то очень сильного утверждения. Тогда слушатель чувствует себя вовлеченным в обсуждение и включается в обдумывание.

Когда оратор говорит медленно, с паузами, он чувствует себя уверенно и успокаивающе действует на аудиторию. Паузы дают ему возможность набрать воздух и обдумать последующие слова. Слушатели также могут поразмышлять над только что сказанным. Таким образом, паузы позволяют как ораторам, так и слушателям привести в порядок мысли.

Когда оратор говорит непрерывно, то он не только быстро исчерпывает тему, но и истощает внимание аудитории.

После каждой законченной мысли (предложения) нужна маленькая пауза, пауза побольше — после изложения последовательности взаимосвязанных мыслей (абзаца). Но в некоторых случаях высказывание может потребовать риторической паузы совсем в неожиданном месте. Оратор может сознательно сделать паузу с тем, чтобы понаблюдать, как восприняты его слова. Он также может использовать ее, чтобы восстановить визуальный контакт с аудиторией, заглянуть в свои записи или подготовить наглядный материал. Пауза может оказаться полезной и в том случае, если грозит опасность потерять нить, и оратор мысленно или даже вслух повторяет сказанное. Как правило, ход мыслей при этом восстанавливается, а слушатели воспринимают повтор как сознательное подчеркивание сказанного. Итак, следите за тем, чтобы ваша речь не была непрерывной. Более того, **как можно чаще** используйте паузы для обдумывания.

Перевод с немецкого А. УСОВОЙ
Рис. Е. ЕВСИНОЙ



ЕСЛИ ВАМ МЕШАЮТ ВЫСТУПАТЬ

Р. РУЛЕДЕР,
Швейцария

Выступающий всегда должен рассчитывать на то, что его будут перебивать. В любом случае не следует, однако, позволять выводить себя из равновесия. Однозначных рецептов, как лучше всего вести себя, в такой ситуации нет, но кое-какие из предлагаемых далее десяти советов могут помочь вам выйти из нее. Речь идет прежде всего о нелицеприятных замечаниях, цель которых — затруднить выступление. Не следует говорить, например: «Если вы думаете меня перебить...» — тут же крикнут: «Уже перебил». И весь зал грохнет смехом.

Не следует отвечать агрессивно, например: «Ваше замечание неуместно» или «Сначала подумайте, потом кричите». Иногда лучше притвориться, что ничего не слышал. Не следует отвечать на каждое замечание из зала. Однако, если их много, нужно реагировать, используя один из приводимых ниже приемов.

Ответить так, чтобы поставить спрашивающего в тупик. Самое лучшее, конечно, «срезать», особенно если замечание злобно. Известно, что Уинстон Черчилль к своим выступлениям сознательно готовил формулировки, которые использовал, когда его прерывали. Можно, например, удивить противника, кратко отвечая: «Большое спасибо», после чего продолжать выступление. Противник почти наверняка задумается.

Повторить вопрос или отрицательное замечание, как бы преподнося его слушателям для оценки. Этот прием хорош, когда есть уверенность в благосклонном отношении других слушателей. Следует выбрать для ответа того из присутствующих, с которым есть зрительный контакт и замечено, что он одобрительно кивает головой. Весьма вероятно, что он встанет на вашу сторону.

Следует попросить повторить замечание. Неплохой прием, если позволяет время. Заставить противника повторить не все, а отдельные формулировки. Результат будет поразительным, поскольку трудно повторить замечание быстро и точно, либо его обосновать.

Можно спросить точные данные. Это — хороший прием для того, чтобы выиграть время для ответа. Можно попросить, чтобы человек, который бросил ядовитое замечание, встал и назвал себя, место работы и т. п. Этот прием зачастую заставляет противника успокоиться. Если замечание конструктивно, нужно поблагодарить и выразить одобрение деловитости. Это помогает выиграть время для реплики.

Использовать метод «да, но». Избегайте длинных выводов и диалогов. Отвечайте кратко, используя тактику «да, но». Однако не следует произносить слово «да», лучше прибегать к близким формулировкам, например, к таким: «Согласен с вами, но вместе с тем нужно учесть, что...» В равной мере «но» можно заменить на «только», а «вместе с тем» — на «однако».

Провокационные замечания нейтрализовать, говоря: «Я предвидел такой вопрос. Однако уверен, что будет лучше и интереснее для всех присутствующих, если я продолжу свое выступление». Следует четко отметить, что в интересах других слушателей нельзя вести частные беседы. Если возможно, предложите тому, кто вас прервал, поговорить после один на один. Это формирует благоприятную атмосферу.

Применять диалектические приемы. Если, конечно, возможно, нужно обратить внимание на важность ситуации или более значимые ценности (Родина, честь, верность), сказать, что сейчас не время размениваться на мелочи.

Обратиться к благородству присутствующих. Если брошенное замечание неэтично, следует обезоруживающе спросить: а как бы человек сам вел себя в такой ситуации. Этот прием воздействует не столько на противника, сколько на других присутствующих.

Можно попросить спрашивающего подождать, спокойно ответить, что именно эта тема будет затронута в дальнейшем. Но не нужно потом об этом «забывать». Умение развертывать эту мысль будет говорить о выступающем с хорошей стороны. Если замечание совпадает с общей идеей выступления, к нему можно отнестись серьезно, но нужно прервать выступление и записать замечание, да так, чтобы все видели. Это покажет, что выступающий серьезно относится к проблеме.

Следует избегать высказываний типа «не мешайте», «я вас предупреждаю». Лучше всего сказать: «Благодарю за вопрос». И еще один совет. Ответив, не нужно продолжать смотреть прервавшему в глаза. Сразу после ответа нужно обратить внимание на прочих слушателей. В противном случае этот же человек вновь начнет перебивать. При ответе не нужно переходить границы ни вежливости, ни времени.

В заключение: если ответ был шутливым, следует немедленно перейти к серьезному тону. Шутливые перерывы нужно трактовать серьезно, а серьезные — шутливо.

Перевод Ю. П. ВОРОНОВА
по материалам журнала «Organizacja i Kierownictwo»
(Польша). 1989. №12.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ГИМНАСТИКА ДЛЯ РАБОТАЮЩИХ У ДИСПЛЕЕВ

В. ШИНДЛЕР

Усталость от работы у экранов снимаем гимнастическими и дыхательными упражнениями.

Наше дыхание находится в тесной связи с расслаблением. Мы можем сознательно подавлять, углублять, ускорять или замедлять дыхание.

Сначала нужно выработать привычку дышать осознаннее. Выдох — самая важная фаза дыхания. Прежде чем снова наполнить легкие, нужно как можно больше освободить их от воздуха. Лишь глубокий выдох создает условия для вдоха. Цель — спокойный, медленный, непрерывный выдох. Он должен быть примерно вдвое дольше вдоха. Добивайтесь следующего ритма дыхания:

- вдыхайте и мысленно считайте от 1 до 6;
- задержите дыхание и мысленно сосчитайте от 1 до 2;
- выдыхайте и мысленно считайте от 1 до 12;
- задержите дыхание и мысленно считайте от 1 до 2.

Это соответствует самопроизвольному глубокому вздоху. Эти дыхательные упражнения выполняйте 3—4 раза в день. К усвоенному ритму дыхания прибегайте и после каждого из приводимых ниже упражнений.

- **Исходное положение: стоя перед письменным столом.**

Это упражнение укрепляет мышцы всего тела, делает гибким и распрямляет позвоночник, снимает напряжение с затылочной области и ликвидирует сутулость, расширяет грудную клетку и увеличивает объем вдыхаемого воздуха, снимает напряжение, успокаивает и вливает новую энергию.

Встаньте лицом к письменному столу на расстоянии одного шага от него.

Обопритесь обеими руками на передний край стола и смотрите вперед.

Прочно упритесь в стол прямыми руками.



Уберите живот и ягодицы так, чтобы тело образовало прямую линию.

Пятки от пола не отрывать.

В этом положении мысленно сосчитайте от 1 до 10.

Теперь глубоко вдохните и во время медленного выдоха переместите тяжесть своего тела таким образом, чтобы выпятить ягодицы назад, сохраняя прежнее положение рук и ног.

Верхняя часть тела свободно провисает между руками, смотреть на талию.

В этом положении глубоко вдохните и расслабьтесь во время медленного выдоха.

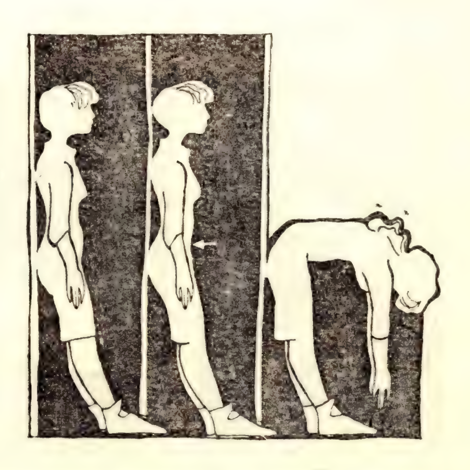
Медленно вернитесь в исходное положение.

● **Исходное положение: стоя, прислонившись спиной к стене.**

Это упражнение укрепляет мышцы ног, спины и живота, а также голеностопный сустав, улучшает осанку, кровообращение всех органов нижней части живота и стимулирует обмен веществ, повышает подвижность тазобедренного сустава и поясничного отдела позвоночника, снимает усталость, улучшает кровоснабжение головы.

Прислонитесь спиной к стене, ноги поставьте на таком расстоянии, чтобы они образовали небольшой угол со стеной.





Энергично втяните живот, как будто хотите пупком коснуться позвоночника.

В этом положении мысленно сосчитайте от 1 до 10.

Теперь глубоко вдохните и, наклоняя вперед верхнюю часть тела, сделайте медленный выдох.

В течение одной фазы дыхания сохраняйте верхнюю часть тела расслабленной, а руки свободно опущенными.

Медленно выпрямляйтесь до положения стоя.

● **Исходное положение: сидя на краю стула.**

Это упражнение повышает гибкость позвоночника, снимает усталость, улучшает кровоснабжение головы, помогает концентрировать внимание.

Вы сидите на краю стула со сдвинутыми ногами, ноги согнуты в коленях под прямым углом.

Руки свободно опущены.

Глаза направлены неотрывно вверх, пока вы мысленно не сосчитаете от 1 до 10.

Теперь сделайте глубокий вдох.

Расслабьте верхнюю часть тела и во время выдоха медленно наклоняйтесь с опущенными вниз руками, пока не коснетесь бедер.

Смотрите теперь в направлении сиденья стула.

В этом положении еще раз глубоко вдохните и при медленном выдохе расслабьтесь.

Медленно выпрямитесь.

● **Исходное положение: стоя перед письменным столом.**

Это упражнение повышает эластичность икроножных мышц, мышц бедер и тазобедренного сустава, укрепляет мускулатуру рук, укрепляет грудные мышцы, формирует и укрепляет мышцы ягодиц и живота, возбуждает функции органов пищеварения, улучшает осанку, учит сохранять равновесие, расширяет грудную клетку и увеличивает объем дыхания. Встаньте перед письменным столом.

Поставьте носок ноги на передний край стула или письменного стола.







Согните ногу в колене.

Таз подайте как можно дальше вперед, но не до появления болевых ощущений.

Втяните живот и напрягите ягодицы.

Спину держите прямой, а руки немного отведите назад.

В этом положении сосчитайте мысленно от 1 до 10.

Теперь глубоко вдохните и при медленном выдохе расслабьте тело.

Смените ногу и повторите упражнение.





● Исходное положение: сидя на стуле:

Это упражнение укрепляет мышцы ног, укрепляет мускулатуру живота и ягодиц, стимулирует функции органов пищеварения, улучшает кровоснабжение брюшной полости, предупреждает опускание органов брюшной полости.

Сядьте на стул, плотно прислонившись к спинке.

Ноги сомкните и согните в коленях под прямым углом.

Ноги слегка прижмите к полу.

Напрягите ягодицы.

Энергично втяните живот, как будто хотите пупком коснуться позвоночника (этим вы автоматически выпрямите крестцовый отдел позвоночника).

Плечи расслаблены, руки свободно опущены.

В этом положении сосчитайте от 1 до 10.

Теперь сделайте глубокий вдох и при медленном выдохе расслабьте тело.

Подготовила Т. Р. Болдырева по материалам НТВ. 1989. № 3.

Рис. Н. РАХМАНОВОЙ

Post scriptum

ЕСЛИ Б ДЕНЬГИ ДЕЛАЛ Я

М. БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев

Наливай, Федор! За вторую модель хозрасчета пили. Выпьем за третью. Жаль, на четвертую денег не хватит. Или хватит?

Эх, сейчас все говорят: денег многовато, товаров мало. Я что думаю? Надо такие деньги выпускать, чтобы на них никто ничего не захотел покупать. Будь у тебя рубль с Пугачевой или Кашпировским, ты б его отдал? А то, что печатают? Или заказать на Гознаке сто рублей со своим портретом, с женой и детьми — отдал бы?

К праздникам можно не просто металлические рубли выпускать, а поздравительные комплекты художественно оформленных денег. К примеру, сувенирный набор для взяток — в коробочке с бантиком.

Кругом хотят иметь большие деньги. Чего ж наши такие маленькие? Выпустили бы рубль с газету — и новости можно печатать, и объявления писать. Народ гонится за длинным рублем? Сделай ему рубль метровый!

А зачем деньги бесплатно раздавать? Десятка — изделие полиграфическое. Открытка или календарик — и то полтинник, а почему десятка задаром? Получил зарплату новенькими — за каждую десятку плати рубль. Не налог, а выкуп, не грабеж, а приобретение.

А если ввести особую советскую валюту, на которую можно будет все без очереди брать? Кому тогда доллары будут нужны? Правда, повсюду скоро встанут очереди, которые без очереди. Тогда можно ввести еще одну валюту на право очереди вне очереди. И продолжать, продолжать.

Возьми рубль и читай. «Обеспечивается всем достоянием». Муть какая. Кто это достояние видел? А представь, написано: «государственный двухпроцентный внутренний водочный заем. Обеспечивается всем ликеро-водочным достоянием». Под такое обеспечение в любой сберкассе в любое время дня и ночи обязаны выдать бутылку. Куда тем долларам! А сдал бутылку — с десятки ровно 20 копеек — вот тебе и два процента.

Доливай, Федор! За оздоровление экономики. Еще часок потрындим, а там и по домам! Дыру в бюджете завтра обсудим — один хрен: целый день кирпича не привезут!



Проект

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ЦК КПСС И СОВЕТА МИНИСТРОВ СССР

О решительном выходе на новые рубежи в деле искоренения бюрократии

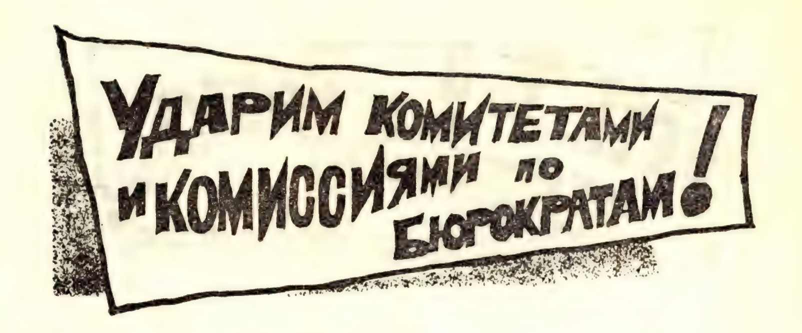
Движению советского народа вперед по пути перестройки в последнее время все больше мешает бюрократия. С целью полного и окончательного искоренения бюрократии в стране ЦК КПСС и Совет Министров СССР постановляют:

1. С целью создания единого центра по руководству борьбой с бюрократией создать Комитет по борьбе с бюрократией при Совмине СССР, в котором сосредоточить руководство всей борьбой с бюрократией. Обязать совмины союзных республик создать соответствующие комитеты.

2. Комитету разработать программу борьбы с бюрократией на 1990—2000 годы и на период до 2020 года включительно.

3. Обязать все союзные и республиканские министерства и ведомства создать комиссии и комитеты, а также отделы по борьбе с бюрократией, укомплектовав их опытными работниками.

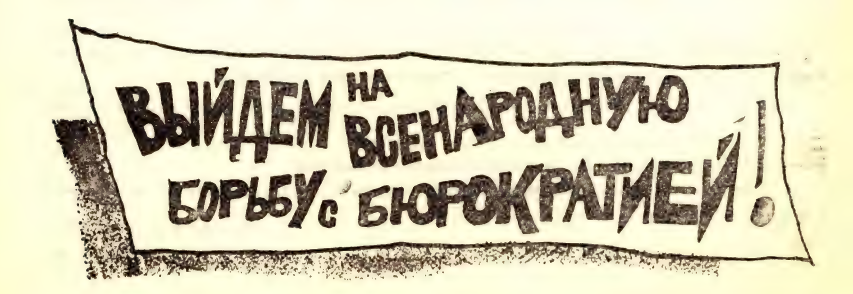
4. Совминам союзных республик изыскать средства для финансирования районных и городских Антибюрократических служб и создания необходимых условий для их работы — предоставление жилья и



производственных помещений, выделение фонда оплаты труда, оборудования и т. д.

5. Министерствам и ведомствам разработать для подчиненных им предприятий комплексные планы по созданию на предприятиях и в учреждениях отделов и служб по борьбе с бюрократией, укомплектовав их компетентными работниками. Районным, городским, республиканским партийным и советским органам вести неустанную борьбу, направленную на дальнейшую ликвидацию бюрократии. Для чего регулярно, не реже одного раза в неделю для городских и не реже двух раз в месяц для республиканских органов заслушивать на своих заседаниях отчеты о деятельности комиссий по борьбе с бюрократией. Протоколы заседаний в двух экземплярах направлять в вышестоящие организации для принятия действенных мер и обобщения положительного опыта. Рекомендовать создание в цехах и отделах должностей инженеров по борьбе с бюрократией, с оплатой из остающейся на предприятии доли прибыли.

6. Органам печати широко освещать ход всенародной борьбы с бюрократией. Повысить эффективность, улучшить качество наглядной агитации, мобилизующей трудящихся на решение поставленных задач по полному искоренению бюрократии в стране.





7. Министерствам и ведомствам разработать приказы, категорически запрещающие административно-командные методы руководства, с тем чтобы соответствующие приказы были разработаны также в учреждениях и организациях. Повысить эффективность и качество политико-воспитательной работы в массах, направленной на дальнейшее улучшение идейно-массовой работы. Регулярно проводить на предприятиях собрания, посвященные борьбе с бюрократией.

8. С целью пропаганды антибюрократического образа жизни создать Всесоюзное добровольное общество по борьбе с бюрократией (плановая численность членов — 100 млн человек). Партия и правительство выражают твердую уверенность в том, что в результате принятых мер бюрократия в СССР будет искоренена полностью и окончательно.

Подготовил М. БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев

Рис. Н. РАХМАНОВОЙ

ФРАЗЫ

Да, копчу небо, но не нарушая ПДК
На выборах его съели, потому что раскусили

А. БАРАНОВ,
Кемерово

Принимающий половинчатые решения пусть работает на полставки
Чем больше начальству хлопаешь, тем меньше хлопот

В. В. ЯКУШЕВ,
Кустанай

Для кого год лошади, для кого год пони
Высокий гость: пришел, увидел, поинтересовался
Наши достижения: в сельве обнаружено еще одно племя, которое мы превосходим в экономическом развитии

В. В. НАЛЕТОВ,
Киев

В ПРИНЦИПЕ

Вячеслав КОНДРУСЬ

— Все! Уговорил! — сказали мне в министерстве.— Дано добро, с завтрашнего дня переходишь на полный хозрасчет и самофинансирование!

— На самый-самый, полный-полный?— засомневался я.

— А как же!

— И смогу производить все, что захочу?

— Да,— заверили меня.— В принципе. Будет тебе госзаказ на 100 %, а все, что сверху,— пожалуйста.

— И на зарплату смогу оставлять, сколько захочу?

— Сколько захочешь, в принципе... Мы тебе установим норматив по фонду оплаты труда и в рамках него полная свобода.

— А прибыль что, тоже моя?

— Твоя полностью... в принципе. По нормативу перечислишь на содержание аппарата. Остаток — расходуй...

— И ресурсы, может, смогу закупать самостоятельно?

— Полная самостоятельность... в рамках планового распределения.

Тут я заскучал.

— Ну, чего ты,— подбадривают меня.— Смотри гоголем. Сам надоедал все время...

А потом спрашивают осторожненько.— Так ты переходишь на самый полный?

— Ну раз такое дело,— говорю,— перейду, пожалуй... как-нибудь... в принципе...

В следующий номер готовятся:

● Статья одного из «виновников» «Пражской весны» О. Шика о путях самоуправления; его рассказ о событиях той поры

● Статья Ю. В. Бороздина «Сомнительный прок чрезвычайных мер»

● Куда «провалилась» чуть ли не треть произведенного мыла и порошков? Могут ли торговля и производство избавить нас от постоянного дефицита? Исследование В. Петренко и Н. Максимовой ведет нас по всем закоулкам этих сфер, освещая «черные дыры» и самые недоступные для непосвященных темные углы

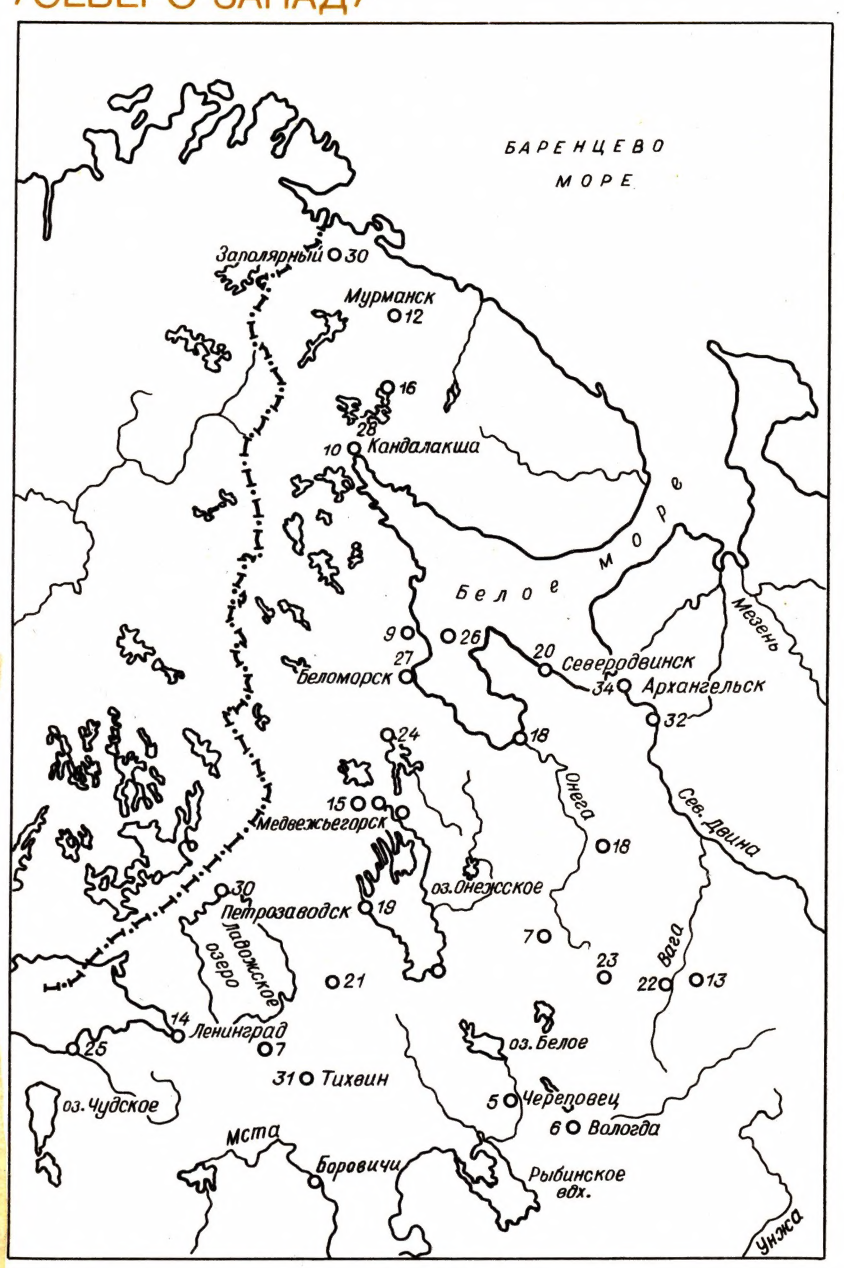
● Снова журнал обращается к проблеме бедности

● Статья В. М. Рутгайзера «Коллективная собственность в Великобритании»

● Материалы рубрик «Размышления над книгой», «Советы деловому человеку», «Точка зрения» и др.

СОДЕРЖАНИЕ 6/90

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ СССР /СЕВЕРО-ЗАПАД/



См. легенду на стр. 109


ЭКО
ИНДЕКС 71117 ЦЕНА 70 КОП.




ЭКО
6/1990